This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

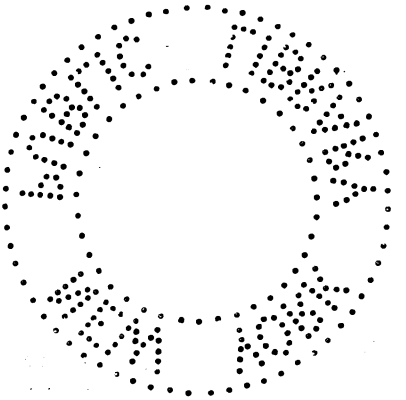
+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

NYPL RESEARCH LIBRARIES
3 3433 07602426 8

Briefe eines Dollar-Königs an ſeinen Sohn



„Junge Leute kommen zu mir, bitten um Anstellung und erzählen mir, bei was für einer gemeinen Firma sie bisher gearbeitet hätten."

Briefe eines Dollar-Königs an seinen Sohn

Diese Briefe schrieb der Chef der Schweinefleisch-Versand-Großhandlung Graham & Co. in Chicago, Herr John Graham, an der Börse unter dem Spitznamen ‚Der Alte-Schweine-Graham' bekannt, an seinen Sohn Pierrepont, in intimem Kreise ‚Ferkelchen' genannt

von

George Horace Lorimer

Einzige autorisierte deutsche Übersetzung

von

O. von Oppen

Neunte Auflage

Berlin: Egon Fleischel & Co.: 1905

CENTRAL RESERVE

TRANS. TO CENTRAL RESERVE

THE NEW YORK
PUBLIC LIBRARY
561168 A
ASTOR, LENOX AND
TILDEN FOUNDATIONS
1931

Alle Rechte
vorbehalten

66963
~~G 701~~ H
G
817
1.

Inhalt

Seite

1. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an seinen Sohn Pierrepont auf der Harvard Universität, Cambridge, Mass.

Mrs. Graham hat ihren Sohn nach Cambridge begleitet und als wohlbestallten Studenten im ersten Semester zurückgelassen. . . . 1

2. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an seinen Sohn Pierrepont auf der Harvard Universität.

Mr. Pierreponts Monatsrechnungen sind seinem Vater vorgelegt worden und veranlassen ihn zu eingehenden Erörterungen. 15

3. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an seinen Sohn Pierrepont auf der Harvard Universität.

Mr. Pierrepont ist von Cambridge begeistert und hält es für unbedingt notwendig, zur Vervollständigung seiner Erziehung einen Ergänzungskursus durchzumachen. 27

4. John Graham, Chef der Firma Graham & Co. vom Union-Viehhof in Chicago an seinen Sohn, Pierrepont Graham, z. Z. Waldorf-Astoria, New-York.

Mr. Pierrepont hat eine Reise nach Europa als geeigneten Abschluß seiner Erziehung vorgeschlagen. 43

Chivers O11 .48
1931
SED
ISFER FROM C. W.

Inhalt

Seite

5. John Graham, Chef der Firma Graham & Co. vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn, Pierrepont Graham, am See Moosgatſchemawamuc in den Wäldern von Maine.
Mr. Pierrepont hat ſeinem Vater geſchrieben, daß er von ſeinem Plane Abſtand nähme. . 55

6. John Graham auf der Reiſe nach Texas an Pierrepont Graham auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Mr. Pierrepont iſt beim Fertigmachen der Poſt eine kleine Verwechslung paſſiert, die ſeinem Vater zu Ohren gekommen iſt. . . 67

7. John Graham von der Filiale ſeiner Firma in Omaha an Pierrepont Graham auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Mr. Pierrepont hat die Art des würdigen Milligan nicht gefallen, und er hat ſich ziemlich offenherzig darüber ausgeſprochen. 79

8. John Graham, in Hot Springs, Arkanſas, an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Mr. Pierrepont iſt ſoeben zum Buchhalter befördert worden, und ſein Vater iſt daher ſehr ‚milde‘ gegen ihn geſtimmt. 91

9. John Graham, Hot Springs, Arkanſas, an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Mr. Pierrepont hat mehr Geld in Roſen angelegt, als ihm nach Anſicht ſeines Vaters ſeine Mittel geſtatten, und der Alte verſucht nun, die Gedanken ſeines Sohnes auf Materialwaren zu lenken. 111

Inhalt

Seite

10. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, Jefferſonville, Indiana.
Mr. Pierrepont iſt zum Geſchäftsreiſenden befördert worden und befindet ſich unterwegs auf der Tour. 125

11. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, Big Gap, Kentucky, Hotel ‚The Planters Palace‘.
Mr. Pierreponts Beſtellungen ſind gering, ſeine Speſen dagegen groß, deshalb denkt ſein Vater peſſimiſtiſch über ſeine Chancen. . . . 139

12. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, Little Delmonico, Indiana.
Mr. Pierrepont hat die letzten tadelnden Bemerkungen ſeines Vaters allzu ergebungsvoll hingenommen und der Alte iſt ärgerlich darüber 153

13. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, per Adreſſe der „Hooſier-Grocery-Co.‘ Indianapolis, Indiana.
Mr. Pierreponts Aufträge haben ſich vermehrt, deshalb klopft ihm der Alte den Rücken — aber nicht zu ſehr. 171

14. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, New Albany, Indiana, Hotel ‚The Travelers Reſt‘.
Mr. Pierrepont hat an der Börſe eine kleine Spekulation in Rippeſpeer gemacht, was ſeinem Vater zufällig zu Ohren gekommen iſt. . . 185

Inhalt

Seite

15. John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an seinen Sohn Pierrepont, Spring Lake, Michigan.
Mr. Pierrepont ist wieder befördert worden. Der Alte teilt ihm diese Beförderung mit und gibt ihm einige Ratschläge. 201

16. John Graham aus Karlsbad, Österreich, Hotel Schweizerkäse, an seinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Mr. Pierrepont ist von einem leichten Gesellschaftsfieber ergriffen worden, und sein Vater verschreibt ihm einige Heilmittel dagegen. . . . 213

17. John Graham von der Londoner Filiale der Firma Graham & Co. an seinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Mr. Pierrepont hat seinem Vater geschrieben, daß er in seiner neuen Stellung große Erfolge habe. 233

18. John Graham vom Londoner Hause Graham & Co. an seinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.
In Chicago ist das Gerücht verbreitet worden, daß Mr. Graham in Schmalz spekuliert und von den Haussiers aufgeschwänzt worden ist. Mr. Pierrepont ist sehr beunruhigt. . . . 249

19. John Graham vom New-Yorker Hause Graham & Co. an seinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.
Der Alte hat auf der Reise eine junge Dame getroffen, die ihn interessiert und die sich wiederum für Mr. Pierrepont zu interessieren scheint, und will wissen, woran er ist. 263

Inhalt

Seite

20. John Graham von der Boſtoner Filiale der Firma Graham & Co. an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont hat dem Alten erklärt, wie die Dinge ſtehen, und bekommt ſeinen Segen unter Vorbehalt. 289

Illuſtrationen

von F. R. Gruger und B. Martin Juſtice.

Seite

1. „Junge Leute kommen zu mir, bitten um Anſtellung und erzählen mir, bei was für einer gemeinen Firma ſie bisher gearbeitet hätten.“ . . . III
2. „Der alte Paſtor Hoover fragte mich in der Sonntagsſchule vor allen Leuten, ob ich mich nicht danach ſehnte, von meinen Sünden errettet zu werden.“ 9
3. „Ich ſchickte Jim auf die Reiſe um ein neues Fabrikat der Firma einzuführen.“ 33
4. „Ich habe hunderte von jungen Leuten geſehen, die nach Abſolvierung der Univerſität nach drüben gingen; ſie brachten aber nicht viel mehr zurück als einige Koffer mit ſchlechtſitzenden Kleidern.“ 49
5. „Der alte Dick Stover leiſtete im Aufſchieben das Unglaublichſte.“ 65
6. „Paſtor Hoover galt bei uns für einen gewaltigen Bußprediger.“ 73
7. „Charlie Chaſe ſagte mir, er ſei Präſident der Klondike-Forſchungs-, Goldgräber- und Anſiedelungsgeſellſchaft.“ 97
8. „Jim Donnelly von der Donnelly-Proviant-Geſellſchaft kam geſtern nachmittag grinſend in mein Bureau.“ 129
9. „Bill Budlong war immer der letzte, der zur Bußbank kam.“ 145
10. Clarence ſah nicht gerade ſehr vertrauenerweckend aus.“ 161

Illuſtrationen

Seite

11. „Du ſahſt ſo verdammt wichtig und herausfordernd aus, als Du geſtern abreiſteſt.“ . . . 177
12. „Joſh Jenkinſon aß wohl ab und zu ein wenig, in Wahrheit aber lebte er von Tabak.“ . . 193
13. „Herr Doktor Paracelſus von Münſterberg war eine beſonders feine Nummer.“ 209
14. „Als John L. Sullivan kam, ſtand der ganze Viehhof einfach Kopf.“ 225
15. „Ich war mächtig wütend und wollte dem Burſchen gehörig den Text leſen.“ 241
16. „Viele Reiſende ſcheinen zu glauben, daß die Kunden ſich nur für faule Witze intereſſieren.“ 257
17. „Jim Hicks forderte Fatty Wilkins heraus, ein Stück Kot zu eſſen.“ 273
18. „Miß Curzon, mit einer ſeiner Roſen im Haar, ſtand in einer Ecke und beobachtete ihn.“ . 297

Nr. 1

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont auf der Harvard Univerſität, Cambridge, Maſſ.

Mrs. Graham hat ihren Sohn nach Cambridge begleitet und als wohlbeſtallten Studenten im erſten Semeſter zurückgelaſſen.

PROPERTY OF
THE CITY OF NEW YORK.

Chicago, 1. Oktober 189—

Lieber Pierrepont!

Heute morgen iſt Deine Mutter wohlbehalten zurückgekommen. Sie läßt Dir natürlich ſagen, Du möchteſt Dich beim Studieren ja nicht zu ſehr anſtrengen; aber ich, Dein Vater, ſage Dir: Strenge Dich nicht zu wenig an! Wir haben Dich auf die Univerſität geſchickt, damit Du Dir Dein Teil Bildung, die es dort ja in Hülle und Fülle gibt, aneigneſt. Sei nicht ſchüchtern, wenn ſie Dir vorgeſetzt wird, ſondern lange jedesmal ordentlich zu, damit Du nicht zu kurz kommſt. Glaube mir, Bildung iſt ſo ziemlich das einzige, was ſich in dieſer Welt noch herrenlos herumtreibt, und wovon jeder Menſch ſich ungehindert ſoviel aneignen kann, als er Luſt hat; alles andere iſt feſtgeſchraubt, und der Schraubenzieher iſt verloren gegangen!

Ich habe in meiner Jugend nicht ſolche Chancen gehabt, wie ſie Dir jetzt geboten werden. Dafür hatte ich wieder andere vor Dir voraus. — Mancher lernt den Wert des Geldes dadurch kennen, daß

er nichts hat und versuchen muß, von den paar Millionen, die nicht in festen Händen sind, einige Dollars für sich zu erobern; mancher wiederum dadurch, daß er fünfzigtausend Dollars erbt und so damit wirtschaftet, als ob er fünfzigtausend jährliche Rente hätte. Der eine lernt die Wahrheit schätzen, wenn er mit Lügnern zu tun hat, der andere in der Sonntagsschule. Dieser bekommt einen Begriff von der Schädlichkeit des Alkohols dadurch, daß sein Vater ein Trunkenbold ist, und jener durch die Warnungen einer guten Mutter. Der eine erhält seine Bildung im Umgang mit anderen Menschen oder durch Zeitungen und Volksbibliotheken, der andere durch Professoren und alte Pergamente. Auf welche Weise man eine gute Sache bekommt, ist gleichgültig, wenn man sie nur überhaupt bekommt und sie sich nicht wieder wegnehmen läßt; die äußeren Umstände sind dabei Nebensache. Wenn die Verpackung den Käufer angelockt hat, so ist ihr Zweck erfüllt; nachher wirft man sie auf den Kehrichthaufen. In der Küche und vor dem Auge des Koches zählt nur noch die Qualität der Ware selbst.

Du kannst einen Schinken stark oder milde

einpökeln und in beiden Fällen ein ausgezeichnetes Eſſen bekommen, vorausgeſetzt, daß Du einen tadelloſen Schinken genommen haſt. Wenn nicht, iſt es gleichgültig, wie Du ihn einpökelſt; wer ihn ißt, ſtößt ſchließlich doch auf die ſchlechte Stelle am Knochen. Ebenſo iſt es auch ganz gleichgültig, mit wieviel Zucker und Delikateſſen man einen Menſchen großfüttert — es wird doch nichts aus ihm, wenn kein guter Kern in ihm ſteckt.

Die Erziehung ſoll dem Menſchen nicht nur Bildung geben, ſondern vor allem auch Charakter. Und das iſt der Punkt, in dem ich dieſem ganzen Univerſitätsrummel nicht ſo unbedingt traue. Ich will Dir hier keine Predigt halten. Ich weiß, ein junger Menſch, in dem was Rechtes ſteckt, beſorgt das am allerbeſten für ſich allein; dagegen wird manchem der richtige Weg nur dadurch verleidet, daß man es falſch angefangen hat, ihm denſelben zu zeigen.

Als ich ein Junge war — und ich war im Vergleich zu anderen ein ganz guter Kerl — hatte ſich der alte Paſtor Hoover in den Kopf geſetzt, aus mir eine ganz beſondere Zierde der Gemeinde zu machen. Er verleidete mir aber die ganze

Sonntagsschule auf fünf Jahre dadurch, daß er mich in der Kirche vor allen Leuten fragte, ob ich mich nicht danach sehnte, von meinen Sünden errettet zu werden, und nach dem Gottesdienst mit mir auf den Knieen lag und betete. Ich wäre natürlich gern von meinen Sünden errettet worden, aber nicht ganz so öffentlich.

Wenn ein junger Mensch eine gute Mutter hat, hat er auch ein Gewissen, und dann ist es nicht nötig, daß man ihm bei jedem Ding dazuschreibt, ob es recht oder unrecht ist. Jetzt, wo Deine Mutter nicht mehr bei Dir und das Schürzenband zerrissen ist, stößt Du natürlich fortwährend auf Schwierigkeiten. Aber wenn Du einfach Dein Gewissen fragst und bei jedem Ding, das Dir auf den ersten Blick gesund und ansehnlich vorkommt, untersuchst, ob es keine schlechte Stelle am Knochen hat, wirst Du schon das Richtige treffen.

Mir liegt viel daran, daß Du etwas Ordentliches lernst, aber noch mehr daran, daß Du ein tüchtiger, braver Mensch wirst. Wenn Du Dir nur immer Dein gutes Gewissen bewahrst, kann meinetwegen Dein Latein ruhig ein paar Löcher haben.

Die Universitätserziehung besteht aus zwei

Hälften. Die eine bekommst Du im Hörsaal von den Professoren, die andere im Umgang mit Deinen Mitschülern. Diese letztere ist die wirklich wichtige Hälfte, denn die andere macht höchstens einen Gelehrten aus Dir, diese aber kann einen Mann aus Dir machen.

Mit der Erziehung ist es wie mit dem Essen. Man kann nicht immer beurteilen, was einem gerade zuträglich ist, dagegen weiß man meistens sehr gut, was einem geschadet hat. Nach einer ausgiebigen Mahlzeit mit Roastbeef, Gemüse, Pudding und Melonen kannst Du nicht so genau feststellen, was davon Deinen Körper am meisten gekräftigt hat. Dagegen wirst Du ohne große Schwierigkeiten herausfinden, wovon Du Leibschmerzen bekommst, oder am nächsten Morgen sagen können, woher Dein Alpdrücken gerührt hat.

Da nun ein junger Mensch nicht genau berechnen kann, ob Latein oder Geschichte oder Algebra oder was sonst unter den Wissenschaften ihm als Geistesnahrung in dieser oder jener Hinsicht am notwendigsten und zuträglichsten ist, so soll er nur ruhig von allem eine tüchtige Portion nehmen und kann sicher sein, daß er von dieser Nahrung

keine belegte Zunge bekommen wird. Vorsichtig und wähleriſch dagegen muß er beim Nachtiſch ſein, bei ſeinen Vergnügungen, denn dieſe ſind es, die ihm unter Umſtänden Leibſchmerzen verurſachen könnten.

Die Geſchäftsleute, welche die Nützlichkeit der Univerſitätserziehung anzweifeln, meinen ſtets die zweite Hälfte derſelben, die Erziehung durch die Mitſchüler. Sie denken an die vielen leichtſinnigen Studenten, denen die neueſte Mode wichtiger iſt als die alten Sprachen, die nachts bummeln und tagsüber im Bett liegen und Champagnertrinken, Boxen und Zigarettenrauchen für den wahren Daſeinszweck halten; über dieſer Sorte Studenten vergeſſen ſie die Vernünftigen, die das Leben und ihr Studium ernſt nehmen.

Macht ſich eine Univerſitätserziehung bezahlt? Macht es ſich bezahlt, Fleiſchabfälle zu fünf Cents das Pfund in die Wurſtmaſchine zu ſtecken und an der anderen Seite niedliche kleine „Landwürſte" zu zwanzig Cents das Pfund herauszuziehen? Macht es ſich bezahlt, einen Stier, der frei auf der Steppe herumgelaufen iſt, ſich von Kaktus und Baumzweigen genährt hat und nur noch aus Haut und

„Der alte Paſtor Hoover fragte mich in der Sonntagsſchule vor allen Leuten, ob ich mich nicht danach ſehnte, von meinen Sünden errettet zu werden.“

Knochen besteht, mit Korn zu mästen, bis er sich in gutes Material für Gasthaus-Beefsteaks und -Roastbeef verwandelt hat?

Es macht sich sicherlich bezahlt.

Alles macht sich bezahlt, wodurch ein junger Mensch denken und besonders: schnell denken lernt, alles, wodurch er befähigt wird, die Lösung einer Aufgabe zu finden, während alle anderen noch verzweifelt am Bleistift kauen.

Auf der Universität wird keiner ein Narr, der es nicht von Natur ist. Ebensowenig wird dem Menschen dort Vernunft oder Intelligenz eingetrichtert. Es zeigt sich nur, wer sie besitzt. Wer Anlagen zum Narren hat, der wird mit oder ohne Universität ein Narr sein und bleiben, höchstens entwickelt sich seine Narrheit bei der einen Art von Erziehung anders als bei der anderen. Ein tüchtiger Junge dagegen wird stets ein tüchtiger Mann werden, ob er nun im Keller geboren und in der Schule des Hungers groß geworden, oder ob er als Baron auf die Welt gekommen ist und seinen Appetit mit Diners von sechzehn Gängen hat befriedigen können. Der Mangel einer Universitätserziehung wird den ersten nicht hin-

dern, seinen Weg zu machen, ihr Besitz aber dem zweiten einen großen Vorteil gegenüber dem ersten geben.

Es ist genau derselbe Unterschied wie zwischen der urwüchsigen Kampfesweise eines Negers und der schulmäßigen eines Berufsathleten. Man kann auf beide Arten siegen, aber der geschulte Kämpfer ist im Vorteil, vorausgesetzt, daß seine Muskeln in Ordnung sind. Andernfalls ist er schlecht daran, denn seine Vorsicht reizt den Gegner nur noch mehr, und dieser rennt ihn mit seinem ungestümen Anprall sicher zu Boden.

Manche Menschen sind freilich nicht besser als die Schweine; je mehr man sie erzieht, desto weniger wissen sie damit anzufangen und desto verrückter gebärden sie sich, wenn sie das Erlernte zeigen wollen. Solche gehören natürlich eher in den Zirkus als auf die Universität.

Dabei fällt mir die Geschichte von dem alten Whitaker und seinem Sohn Stanley ein, die ich vor zehn Jahren erlebte. Ich war damals mit dem Alten sehr gut bekannt; er war einer von denen, deren Gesichtskreis durch ihr Geschäft verengert anstatt erweitert wird. Seine Arbeit machte

ihm kein beſonderes Vergnügen, aber er blieb dabei, weil er nichts Beſſeres anzufangen wußte. Er ſagte mir, er habe ſich zeitlebens um ſein tägliches Brot plagen müſſen, dafür ſolle ſein Stan nun aber auch alles aus dem vollen haben. Stan wurde in Privat-, Tanz- und Hochſchulen geſchickt und zuletzt noch nach Oxford verladen, um auch ‚von dieſer Atmoſphäre zu profitieren‘, wie der Alte ſich ausdrückte. Was es mit ‚dieſer Atmoſphäre‘ eigentlich für eine Bewandtnis hat, iſt mir nie ganz klar geworden, aber ſoweit ich die Sache verſtehe, hatte der alte Whitaker die Idee, daß die Oxford-Atmoſphäre irgend etwas in ſich habe, was den jungen Leuten einen ganz beſonders feinen Schliff gäbe.

Als Stan ungefähr mit ſeiner Bildung fertig geworden war, ſtarb ſein Vater, und als er nun ſeine Bilanz zog, ſtellte ſich heraus, daß er nicht genug zum Satteſſen hatte. Ich ſprach mit Stan darüber, was er nun anfangen ſollte. Es ſchien mir nicht, als ob er das Zeug dazu hätte, bei irgend einem induſtriellen Unternehmen ſeinen Weg zu machen. So verſuchte ich denn, ihm irgend eine Stellung zu verſchaffen, die ſeinen Fähigkeiten

entsprach. Ich brachte ihn bei einer Bank unter, aber trotzdem er von der Geschichte des Bankwesens mehr wußte, als der Präsident, und mehr über Nationalökonomie als das ganze Direktorium, begriff er nie den Unterschied zwischen einer Fünfdollarnote, die die Regierung ausgibt und einer, welche aus einer Handpresse in einem Keller der Halsted Street kommt. Dann brachte ich ihn in eine Redaktion, aber obgleich er sechs verschiedene Sprachen verstand, in den arktischen Regionen genau Bescheid wußte und die Geschichte des Tanzes von Adams Zeiten her erzählen konnte, war er nicht imstande, einen einfachen Bericht über den Ball der Eisverkäufer zu schreiben. Daß zwei mal zwei vier ist, konnte er mit Trigonometrie und Geometrie beweisen, aber die Buchführung lernte er nie. Er war vollgepfropft mit den Werken aller klassischen Dichter, aber unfähig, eine wirkungsvolle, sachgemäße Annonce aufzusetzen. Er konnte tausend Unglücksfälle aufzählen, durch die der Mensch unversehens ums Leben kommen kann, verstand es aber nicht, eine Versicherung über tausend Dollars aufzunehmen. Das Leben unserer Präsidenten war ihm so geläufig, als ob er mit

jedem einzelnen von ihnen aufgewachsen wäre, es gelang ihm aber nicht, eine Partie ihrer Werke selbst zu den niedrigsten Teilzahlungen an den Mann zu bringen. Endlich fiel mir etwas ein, was entschieden das Richtigste für ihn sein mußte. Ich meinte nämlich, daß ein Mensch mit einem solchen Haufen von Kenntnissen sie am besten als Lehrer verwenden könnte und verschaffte ihm eine solche Anstellung. Er hatte über die besten Methoden der Knabenerziehung ungeheuer viel gelernt, und trotzdem — oder vielleicht gerade deshalb — machte er alles ganz falsch, und das ärgerte ihn. Er wußte ungeheuer viel von den toten Sprachen, die er lehren sollte, vergaß aber darüber, daß er es mit lebendigen Jungen zu tun hatte; weil er ihnen in der festgesetzten Zeit nicht alles beibringen konnte, behielt er sie nach Schulschluß da: das machte nun die Jungen ärgerlich und brachte Stan abermals um seine Stellung. Zuletzt hörte ich, daß er Artikel schriebe über die Ursache, weshalb junge Leute es zu nichts bringen. Damit erregte er Sensation, denn das war das Einzige, worin er praktische Erfahrung besaß.

Ich erwähne Stan nur beiläufig als ein Bei-

ſpiel dafür, daß es weniger darauf ankommt, einen Haufen Kenntniſſe zu haben, als darauf, ſein Wiſſen richtig anzuwenden.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 2

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont auf der Harvard Univerſität.

Mr. Pierreponts Monatsrechnungen ſind ſeinem Vater vorgelegt worden und veranlaſſen ihn zu eingehenden Erörterungen.

Chicago, den 4. Mai 189—

Lieber Pierrepont!

Eben hat mir der Kaſſierer Deine Monatsrechnungen gebracht. Die Haare ſtehen einem zu Berge, wenn man ſie durchſieht. Als ich Dir ſagte, bei Deiner Erziehung ſolle nichts geſpart werden, meinte ich damit nicht, daß ich ganz Cambridge kaufen wollte. Natürlich werden dieſe Rechnungen mir keinen großen Schaden tun, aber Dir werden ſie Schaden tun, wenn Du nicht ſehr bald vernünftig wirſt.

Während der letzten zwei Jahre ſind Deine Ausgaben mit jedem Monat größer geworden, leider habe ich aber keine Anzeichen geſehen, welche die vergrößerten Betriebskoſten rechtfertigen. Das iſt ein ſchlechtes Geſchäft, ungefähr ſo, als ob man einem Ochſen, der nicht fett werden will, immer mehr Korn in die Krippe ſchüttet.

Bisher habe ich darüber geſchwiegen, da ich Dir zutraute, Dein geſunder Menſchenverſtand würde Dich davor bewahren, ein ſolcher Affe zu werden, wie manche jungen Leute, die glauben,

das Arbeiten nicht nötig zu haben. Du sollst Dir aber, wenn ich auch gesichert dastehe, nicht in den Kopf setzen: „Der Alte ist reich, er kann es schon aushalten, solange ich auf der Universität bin.“ Je eher Du es Dir zum Prinzip machst, nicht mehr auszugeben, als Du fähig sein wirst, zu verdienen, desto besser wirst Du später wirtschaften.

Das einzige sichere Mittel, um schnell zu einem Vermögen zu kommen, ist, daß man es geschenkt bekommt oder erbt. Auf diese Weise wirst Du nicht reich werden, — wenigstens nicht, ehe Du Deine Fähigkeit bewiesen hast, Dir bei der Firma eine hervorragende Stellung zu erringen. Natürlich gibt es nur einen Weg, um bei Graham & Co. zu einer solchen Stellung zu gelangen — den Weg von der Pike auf. Ob man der Sohn des Chefs oder des Kelleraufsehers ist, kommt dabei nicht in Betracht, von der Pike auf dienen muß jeder, was soviel heißt, daß jeder zuerst seinen Platz am Pult ausfüllen muß für ein Wochengehalt von acht Dollars.

Ich kann Dir nicht einfach eine gesicherte Position übergeben. Das würde die Firma schädigen und auch Dir selbst nicht gut sein. In

meinem Privatkontor ist noch ein Platz frei, aber zu ihm gelangen kann nur der, der sich von der untersten Stufe emporarbeitet. Da Du eine gute Erziehung hast, wird Dir das leichter werden als anderen, denen sie fehlt, obwohl Du beim Eintritt ins Geschäft das Briefmarkenlecken vielleicht nicht so gut verstehen wirst, wie manche Deiner Kollegen. Wer aber keine Briefmarken geleckt hat, wird auch keine richtigen Briefe schreiben. Hierbei kann es Dir natürlich gar nichts nützen, zu wissen, ob man die Pasteten vor dem Eis serviert, oder wie man ein Automobil lenkt. —

Ich erwähne dies nur, weil ich fürchte, daß Du Dir während Deines Aufenthalts im Osten falsche Vorstellungen gemacht hast über die Bedingungen, unter denen Du bei der Firma tätig sein wirst. Wie gesagt, ich kann Dir nur Deinen Start machen. Nachher mußt Du Dir Deinen Weg allein bahnen. Jeder ist seines Glückes Schmied. Manchem Menschen könnte man bei Beginn seiner Laufbahn alle erdenklichen Chancen bieten, in die Höhe zu kommen, — er würde sie nur für allerhand Dummheiten ausnutzen und es doch zu nichts bringen; dagegen gibt es auch Menschen, die sich

nur durch eigene Kraft emporarbeiten und den anderen mit all seinen Chancen in die Tasche stecken.

Ich glaube wohl, daß Du das Zeug zu etwas Ordentlichem in Dir hast, aber ich möchte nun auch gern, daß bald etwas davon zum Vorschein käme. Du kannst kein tüchtiger Geschäftsmann werden, wenn Du die Ordnung umkehrst, in der wir nach Gottes Willen fortschreiten sollen, das heißt, wenn Du das Ausgeben früher lernst als das Verdienen. Das Geld kommt für den Verschwender immer einen Monat zu spät, und er wird vom Dollar, den er zu erwarten hat, niemals mehr als sechzig Cents ausnützen können. Dagegen ist der Dollar für den tüchtigen Geschäftsmann hundertsechs Cents wert. Nur wer spart und wenig ausgibt, ist in der Lage, sich einen Geschäftsanteil zu erwerben. Du wirst zugeben, daß Du in diesem Punkte schwach bist, wenn Deine Rechnungen nicht lügen; gewöhnlich aber lügen Rechnungen in diesem Punkte nicht, obwohl die Deinen in letzter Zeit so phantastische Dimensionen angenommen haben, als ob Baron Münchhausen sie aufgestellt hätte.

Viele junge Leute bilden sich ein, daß es ihnen

einen noblen Anstrich verleihe, das Geld zum Fenster hinauszuwerfen, und daß Sparsamkeit schmutzig sei. Dieser Umstand hält neun unter zehn Geschäftsleuten ab, ihre Söhne auf die Universität zu schicken. Andrerseits kann ein junger Mann gerade in diesem Punkte beweisen, daß er kein Leichtfuß ist. Man sagt von mir, daß ich äußerst sparsam und genau sei, daß ich von jedem Schwein, das in meine Schlächterei kommt, mehr Schmalz erziele, als der liebe Gott ihm Bruttogewicht gegeben hat, und daß ich die Natur soweit verbessert hätte, daß ich aus jedem Tier, das mit zwei Schinken auf die Welt gekommen ist, vier herausschneiden könnte. Du kennst mich lange genug, um zu wissen, daß ich trotzdem zur rechten Zeit stets eine offene Hand habe.

Ich möchte hier gerade heraus sagen, daß der gemeinste Mensch derjenige ist, der den Großmütigen spielt mit Geld, das er nicht selbst verdient hat, und daß ein junger Mann, der auf Kosten anderer gutmütig ist, niemals ein tadelloser Geschäftsmann werden wird. Dieser Ehrgeiz, als gutmütiger Kerl zu gelten, hat mein Kontor mit zweitklassigen Kommis gefüllt, und sie werden immer

zweitklaſſig bleiben. Wenn Du ihn haſt, ſo unterdrücke ihn, bis Du ein Jahr lang gearbeitet haſt. Macht es Dir nachher Spaß, die ganze Woche am Pult zu hocken, um am Sonnabend Abend mit den verdienten acht Dollars Deinen Kollegen ein paar Runden zu bezahlen, werde ich nichts dagegen ſagen, denn des Menſchen Wille iſt ſein Himmelreich!

Du weißt, wie ich angefangen habe — daß das Leben mir manchen unſanften Stoß verſetzt hat, aber jeder Stoß wurde für mich ein Stoß aufwärts. Ich erhielt nur zwei Dollars pro Woche und ſchlief unter dem Ladentiſch. Ich verſichere Dich, daß ich genau wußte, wieviel Cents jeder Dollar hatte und wie hart der Fußboden war. Das iſt eine von meinen Chancen geweſen.

Auf einer Reiſe an die Seen, als unſer Dampfer gerade unter der Brücke von Buffalo hindurchfuhr, ſah ich den Schlächter Bill Riggs mit einem großen Roaſtbeef im Arm über mir auf der Brücke. Die Schiffsküche war etwas knapp verſorgt, und ich rief Bill zu, er ſolle mir das Roaſtbeef herunterwerfen. Auf meine Frage nach dem Preiſe ſchrie er zurück: „Ein Dollar!“ Es war ausgezeichnetes

Fleisch, und als wir auf der Rückreise wieder in Buffalo anlegten, hätte ich gern nochmals ein solches Stück gehabt. Ich ging also in Bills Laden. Diesmal gab er mir ein viel kleineres Stück, das obendrein ziemlich hart und sehnig war; aber als ich ihn nach dem Preise fragte, antwortete er wieder: „Ein Dollar." Ihm fehlte einfach der Begriff der Werte, der sechste Sinn jedes tüchtigen Geschäftsmannes. Bill ist immer stark, gesund und fleißig gewesen, aber niemals auf einen grünen Zweig gekommen.

Solche Bills gibt es nicht nur im Fleischerladen. In meinem Bureau habe ich auch einige; sie werden nie die Schranke übersteigen, die den Schreiber vom Disponenten trennt. Wenn diese Leute jedoch nur die Hälfte der Zeit im Interesse meines Geschäftes anwenden würden, die sie vergeuden, um Gründe herauszutifteln, die ihnen gestatten, Vorschuß auf ihr Gehalt zu erheben, so könnte jeder unter ihnen sich einen Platz in meinem Privatkontor erobern, und ich hätte nichts dagegen einzuwenden. Sie würden zweifellos ihr Gehalt verdoppeln, aber auch meinen Verdienst. Ich behaupte ferner, daß ein Mann, der am Ende

der Woche die Sparbüchse seines Kindes angreift, um Droschke zu fahren, niemals die nötige Umsicht haben wird, vernünftig mit dem Gelde der Firma zu disponieren. Er würde mein Bankkonto so durchlöchern, wie eine Horde Indianer einen dummen Viehhüter, den sie in die Enge getrieben haben.

Du wirst nun wahrscheinlich sagen, daß ich nichts davon verstände, daß Du es so machen mußt, wie die anderen jungen Leute, und daß die Zeiten sich geändert haben, seit ich jung war. Das ist alles Unsinn. Seit Adams Zeiten haben junge Leute immer die gleichen Torheiten getrieben, und auf der Universität ist es damit nicht anders als überall. Wer irgend etwas nur aus dem Grunde tut, weil die anderen es tun, wird zeitlebens in eines armen Mannes Haut stecken. Das sind die, die Weizen am letzten Tage der Hausse kaufen. In den Marktberichten heißt es dann: „Aufträge aus der Provinz". Zuweilen ist das wohl richtig, aber ebenso viele kommen aus der Stadt. Wer dagegen Mut genug besitzt, sich auf sein eigenes Urteil zu verlassen und kurz entschlossen verkauft, wenn die Preise seiner Meinung nach das

hohe C erreicht haben, einerlei, ob die Börse immer noch höher gehen will, der erobert sicher einen Direktorposten, ehe er vierzig Jahre alt ist.

Wir haben im Schlachthause einen alten Stier. Wenn geschlachtet werden soll, steht er am Fuße des Laufbretts, das zur Schlachtmaschine hinaufführt. Wie ein Dorfältester, der vor dem Krämerladen auf einer Zwiebackkiste sitzt, sieht er aus — ein melancholischer alter Kauz, dem von der letzten Fütterung immer noch zwei oder drei Strohhalme aus dem Mundwinkel herabhängen; man meint, nichts auf der Welt könne ihn interessieren. — Treiben aber an Schlachttagen die Knechte eine Herde Ochsen oder Kühe zu ihm hin, dann siehst Du Old Abe das Laufbrett hinaufklettern und dabei der Herde hinter ihm mit seinem kläglichen alten Schwanzstummel winken, als ob es da oben etwas für Stiere mächtig Interessantes gäbe, etwas, das jeder, der unzivilisiert von den Texas- oder Colorado-Steppen kommt, gesehen haben muß, um seine weltmännische Bildung zu vervollständigen. Die Herde folgt ihm natürlich das Laufbrett hinauf. Aber wenn sie oben angekommen sind, verliert sich Old Abe irgendwie im Gedränge und ist verschwunden,

wenn das Gitter sich schließt und das Verderben über seine neuen Freunde hereinbricht.

Ich habe noch niemals ein Dutzend junger Leute beisammen gesehen, unter denen nicht ein Old Abe war. Wenn Du merkst, daß Deine Kameraden ihm folgen, halte Dich abseits. Zu gewissen Zeiten ist man am sichersten allein. Gebrauche stets etwas Verstand, Vorsicht und Ehrlichkeit. Mit diesen drei Eigenschaften kannst Du jedes Geschäft beginnen. Man muß sie sich aber in der Jugend aneignen. Wird man erst älter, so ist das eine äußerst schwierige Sache.

Solltest Du in diesen drei Punkten Fortschritte machen, so brauchst Du mir das nicht mitzuteilen. Aus Deinen Rechnungen wird es schon klar hervorgehen. Lebe wohl. Das Leben ist zu kurz, um allzulange Briefe zu schreiben, und von New-York werde ich ans Telephon gerufen.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 3

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont auf der Harvard-Univerſität. Mr. Pierrepont iſt von Cambridge begeiſtert und hält es für unbedingt notwendig, zur Vervollſtändigung ſeiner Erziehung einen Ergänzungskurſus durchzumachen.

Chicago, den 1. Juni 189—

Lieber Pierrepont!

Ich kann nicht behaupten, daß mir Deine Idee mit dem Ergänzungskursus einleuchtet. Du sollst kein Dichter oder Professor werden, sondern Kaufmann. Zu einem Ergänzungskursus für diesen Beruf ist mein Geschäft der richtige Ort.

Manche Leute lernen alles nur aus Büchern, andere nur durch das Leben; beides ist einseitig. Die einen bestehen aus lauter Theorie, die andern aus lauter Praxis. Derjenige jedoch, der beide beherrscht und die eine durch die andere bestätigt findet, wird die Welt ein Stück vorwärts bringen und dabei seinen eigenen Vorteil finden.

In meinem Geschäft kannst Du alles gebrauchen, was Du gelernt hast — vom Latein bis zur Dichtkunst. Allerdings haben wir für die Dichtkunst weiter keine Verwendung als bei unseren Annoncen, und lateinische Namen erhalten unsere Produkte nur dann, wenn das Reichs-Gesundheitsamt sie beanstandet. Deshalb wirst Du gut tun, Dich bei

diesem Beiwerk Deiner Ausbildung nicht zu lange aufzuhalten. Was Dir davon noch fehlen sollte, kannst Du Dir später immer noch nach Schluß der Geschäftsstunden aneignen. Das Wichtigste ist der richtige Start, deshalb habe ich Dich auf die Universität geschickt. Ich verlange gar nicht, daß Du alle dort vorhandene Bildung mitbringst; Du kannst den anderen ruhig noch etwas übrig lassen. Ich möchte nur, daß Du Dir eine gute geistige Ausstattung anschaffst, gerade so, wie ich wünsche, daß Deine leibliche stets in gutem Zustande sei.

Ich habe in meiner Jugend keine gute Schulbildung genossen und habe diesen Mangel später noch oft schmerzlich empfunden. Deshalb fehlt mir jedes Verständnis für die Hohlköpfe, die sich mit ihrer Unwissenheit brüsten und behaupten, daß es genüge, wenn man addieren kann, Weltklugheit besitzt und sonst ein ehrlicher Kerl ist.

Als ich meine Laufbahn begann, ging es in der Welt noch ganz anders zu. Damals brauchte man noch so gut wie nichts zu lernen. Mich hat unser Herrgott auf der untersten Stufe anfangen lassen. Es gab zuerst nur geringen Verdienst, aber

es läpperte sich doch zusammen. Man brauchte damals noch keine Bruchrechnung, um seinen Gewinn feststellen zu können. Jetzt muß ihn der Kaufmann mühsam mit der Lupe suchen und findet ihn schließlich irgendwo bei der fünften Dezimalstelle. Das Pfund hat noch immer sechzehn Lot, aber zwei davon sind in den meisten Geschäften Packpapier. Man kann heute noch ebensogut Spatzen schießen als früher, aber sie haben gelernt, sich vor dem Gewehr in acht zu nehmen, und man bekommt sie gewiß nicht mehr, wenn man ihnen Salz auf den Schwanz streut.

Vor dreißig Jahren konnte man im Stadtbezirk mit einem alten Vorderlader eine Menge Enten schießen. Es gibt auch jetzt noch genug, aber wenn Du sie haben willst, mußt Du bis nach Kankakee laufen und einen Hammerleß mitnehmen. Als ich in die Branche eintrat, war der Betrieb noch sehr einfach. Man pökelte die Schweine ein — scharf für die Neger im Süden und milde für die Weißen im Norden. Was nicht eingepökelt werden konnte, daraus machte man Wurst, oder man warf es fort. Wenn wir dagegen heute ein Schwein verarbeitet haben, so ist es in hundert

Büchsen und Töpfe verteilt und jedes Gramm genau berechnet. Was wir früher fortwarfen, ist jetzt unser Verdienst. — Heute brauchen wir Mediziner, Juristen, Ingenieure, Dichter und Gott weiß was sonst noch alles zum Geschäft, und ich möchte wetten, daß nächstens Neuerungen eingeführt werden, die auch noch die Mitwirkung der hohen Geistlichkeit notwendig machen. Ein junger Mensch, der zwischen all diesen Leuten seinen Vorteil wahren will, muß natürlich mit allen Hunden gehetzt sein, sonst steckt ihn irgend ein anderer einfach in die Tasche.

Der erste studierte Mann, den ich engagierte, war Jim, der Sohn des alten John Durham. Das war vor langen Jahren, als die Firma noch bei weitem nicht ihre heutige Ausdehnung hatte. Ehe Jims Vater auf die Idee verfiel, allen Weizen aus dem Markt aufzukaufen, war er ein schwer reicher Mann. Er hatte den Jungen auf die Universität geschickt und ließ ihn alles Erdenkliche studieren. Der Alte war mächtig stolz auf seinen Jim und wünschte, er sollte ein Gelehrter werden. Nun hatte Durham aber seinen Ehrgeiz darauf gesetzt, den Markt von Winterweizen Nr. 2 be-

„Ich schickte Jim auf die Reise, ein neues Fabrikat der Firma einzuführen."

Büchsen und Töpfe verteilt und jedes Gramm genau berechnet. Was wir früher fortwarfen, ist jetzt unser Verdienst. — Heute brauchen wir Mediziner, Juristen, Ingenieure, Dichter und Gott weiß was sonst noch alles zum Geschäft, und ich möchte wetten, daß nächstens Neuerungen eingeführt werden, die auch noch die Mitwirkung der hohen Geistlichkeit notwendig machen. Ein junger Mensch, der zwischen all diesen Leuten seinen Vorteil wahren will, muß natürlich mit allen Hunden gehetzt sein, sonst steckt ihn irgend ein anderer einfach in die Tasche.

Der erste studierte Mann, den ich engagierte, war Jim, der Sohn des alten John Durham. Das war vor langen Jahren, als die Firma noch bei weitem nicht ihre heutige Ausdehnung hatte. Ehe Jims Vater auf die Idee verfiel, allen Weizen aus dem Markt aufzukaufen, war er ein schwer reicher Mann. Er hatte den Jungen auf die Universität geschickt und ließ ihn alles Erdenkliche studieren. Der Alte war mächtig stolz auf seinen Jim und wünschte, er sollte ein Gelehrter werden. Nun hatte Durham aber seinen Ehrgeiz darauf gesetzt, den Markt von Winterweizen Nr. 2 be-

„Ich schickte Jim auf die Reise, ein neues Fabrikat der Firma einzuführen."

herrschen zu wollen, und dabei die Tatsache nicht genügend in Erwägung gezogen, daß es sich um eine Ware handelte, welche in allen Staaten produziert wird. Wie vorherzusehen war, sorgten die Baissiers für Anfuhr von Weizen in so großen Quantitäten, daß am Ultimo ein halbes Dutzend von Durhams Freunden einspringen mußten, um ihn vor dem völligen Bankerott zu retten.

Jim mußte sich nun eine Stelle suchen. Er sah ein, daß er mit seiner Gelehrsamkeit allein keinen Hund hinter dem Ofen hervorlocken würde, und daß es ratsam für ihn sein dürfte, seine Aufmerksamkeit meinem Geschäft zuzuwenden. Am nächsten Morgen kam er mit einem Empfehlungsbrief in mein Kontor, und als er sah, daß ich absolut keinen Privatsekretär brauchte, bat er um irgend eine andere Anstellung, wenn nicht anders, so als Laufbursche. Ich sagte ihm, es wäre mir sehr leid, aber ich könnte augenblicklich nichts für ihn tun; wir hätten sogar Leute entlassen, ich würde aber an ihn denken, und so weiter. Tatsächlich glaubte ich nicht, daß ein Mensch mit Jims Erziehung bei mir zu irgend etwas zu gebrauchen sein würde.

Jim aber war zähe, sagte, er hege eine so große Bewunderung für die Firma und würde sich glücklich schätzen, für sie tätig sein zu können. Er kam nun zweimal wöchentlich um anzufragen, ob sich etwas für ihn gefunden hätte. Nachdem das so einen Monat lang gegangen war, hatte er mich mürbe gemacht, so daß ich ihn eines Tages auf der Straße anredete. Ich wollte ergründen, ob er wirklich so aufs Arbeiten versessen wäre, wie er sich stellte; außerdem fühlte ich, daß ich dem Jungen gegenüber ein Unrecht gut zu machen hätte, denn ich hatte seinerzeit seinem Vater eine ganze Ladung von dem bewußten Weizen verkauft.

„Hallo, Jim," sagte ich, „möchtest du noch immer eine Stellung haben?"

„Ja, Sir," antwortete er blitzschnell.

„Ich will dir etwas sagen, Jim," fuhr ich fort und sah ihn mir an — er war ein baumlanger Kerl mit trägen Bewegungen — „im Bureau habe ich keine Verwendung für dich, aber wir brauchen einen tüchtigen Arbeiter bei einer Verladungsabteilung." Ich dachte, das würde ihn abschrecken und ich würde ihn loswerden, denn es ist kein Spaß, Rindvieh zu verladen oder Fässer hundert

Meter weit bis zum Wagen zu rollen. Aber er antwortete sofort: „Abgemacht! Bei wem soll ich mich melden?“

Diese sportsmäßige Antwort — so als ob er eine Wette abschlösse — bestärkte mich in meinem Glauben, daß Jim nicht für unsere Branche geschaffen sei. Ich sagte ihm jedoch, an wen er sich zu wenden habe, und er stürzte sogleich fort, um den Aufseher zu suchen. Ich gab diesem dann Anweisung, Jim tüchtig heranzunehmen.

Während der nächsten drei Monate dachte ich nicht mehr an Jim, bis er mir eines Tages für eine neue Stellung und eine Gehaltszulage vorgeschlagen wurde. Seine bisherige Tätigkeit erübrigte sich offenbar vollständig. Nachdem er eine Zeitlang Fässer gerollt und seine eine Schulter sich durch diesen Sport um ein paar Zoll gesenkt hatte, hatte er über ein Mittel nachgegrübelt, die Arbeit leichter zu machen. Er war auf die Idee verfallen, einen Laufkran anzuwenden, mittels dessen die Fässer aus dem Lagerraum direkt auf die Wagen befördert werden, und zwei bis drei Mann die Arbeit einer ganzen Abteilung leisten konnten. Jim war faul, hatte jedoch der Firma soviel Geld gespart,

daß ich kein Recht hatte, ihm seine Faulheit vorzuwerfen. Ich bewilligte ihm also eine Gehaltszulage und machte ihn zum Hilfskontrolleur. Jim blieb drei oder vier Monate dabei — bis ihm die Füße anfingen weh zu tun, vermute ich — und versuchte nun wieder, sich davon loszumachen. Er hatte nämlich von einer neuen Vorrichtung gehört, welche Kontrolleure überflüssig macht, bis auf einige wenige, die den Apparat bedienen. Nun hatte er dem Oberaufseher solange zugesetzt, bis der Apparat eingeführt wurde. Selbstverständlich beanspruchte er auf Grund dieser neuen Ersparnis wieder eine Gehaltszulage, und wir mußten sie ihm bewilligen.

Ich begann, mich für Jim zu interessieren und nahm ihn nun ins Bureau, wo er Zirkulare kopieren mußte, die wir in großen Mengen versandten. Dieses war kurz vor der allgemeinen Einführung der Schreibmaschine, zur Zeit, als sie nur erst versuchsweise benutzt wurde. Jim hatte es bei seiner neuen Tätigkeit noch nicht einen Monat ausgehalten, als er den Schreibkrampf bekam und nun in seiner Weise wieder herumzuschnüffeln begann. Er schickte mir Agenten für die neue Schreibmaschine bis zum Überdruß auf den Hals; auf seine Ver-

anlaſſung belagerten ſie mich ſolange, bis ich mich bereit erklärte, die Maſchine einzuführen. Ich erhöhte diesmal Jims Gehalt, ohne daß er es erſt beanſpruchte, und ſchickte ihn nun auf Reiſen, um ein neues Produkt unſerer Firma, den Fleiſchextrakt, einzuführen.

Jim machte zwei Touren ohne nennenswerten Erfolg, dann erſchien er in meinem Bureau und erklärte mir in einem langen Vortrag, daß wir die ganze Geſchichte verkehrt anfingen. Wir dürften dem Handel nicht nachlaufen, ſondern müßten ihn zu uns heranziehen, indem wir durch Annoncieren den Konſumenten aufmerkſam machen. Das ſah nun wieder Jim ſo ähnlich, daß ich zuerſt laut lachen mußte. Übrigens war dieſe Art von Reklame damals etwas ganz Neues und ich gehörte zu den Leuten vom alten Schlage, die nichts davon wiſſen wollten. Jedesmal aber, wenn Jim von einer Tour zurückkam, lag er mir ſo damit in den Ohren, daß ich ſchließlich ſagte, er brauche nicht mehr zu reiſen und ſolle es mit dem Annoncieren im Kleinen verſuchen.

Im nächſten Jahre hat er mich halb zu Tode gequält. Endlich hatte er etwas gefunden, was ihm Spaß machte, — nämlich Geld-

ausgeben — und das beſorgte er gründlich. Nachts lag er wach und grübelte über neue Mittel nach, mir das Geld aus der Taſche zu locken. Er fand ſie! — Überall ſtieß ich auf Ankündigungen des ‚Graham-Extrakt', und jedesmal fluchte ich darüber, denn es koſtete mein Geld, und ich glaubte nicht, daß ich einen Cent davon wiederſehen würde. Jedesmal aber, wenn Jim mit mir ſprach, zog ich die Hörner ein, denn er bewies mir immer wieder, daß ich kurz vor dem erſehnten Erfolg ſtände.

Unſer Extrakt wurde damals ausſchließlich zur Bereitung von Fleiſchbrühe verwendet. Jim hatte ſich jedoch kaum einen Monat damit beſchäftigt, ſo veranlaßte er ſeine Braut, hundert verſchiedene Speiſerezepte herauszutifteln, zu denen der Extrakt verwendet werden mußte, und annoncierte ſie natürlich ſämtlich. Es hatte beinah den Anſchein, als ob überhaupt nichts mehr gekocht werden könnte, ohne einen Zuſatz von ‚Graham-Extrakt'. Er hielt mich mit ſeinen Einfällen fortwährend in Atem; zuweilen mußte ich über ſeine Verrücktheiten geradezu lachen. So erinnere ich mich an eines ſeiner Bilder, auf welchem ſechzehn Ochſen in einer Art Druckerpreſſe ſtanden. Die Unterſchrift beſagte, daß jedes Pfund

‚Graham-Extrakt' dem kondensierten Fleischsaft einer ganzen Ochsenherde entspräche. Als ein Forschungsreisender sich nach dem Nordpol aufmachte, übersandte ihm Jim eine Büchse ‚Graham-Extrakt' und annoncierte daraufhin den Extrakt als ausgezeichnetes Erwärmungsmittel für die kalte Zone. Und als irgend ein anderer eine Reise quer durch Afrika antrat, sandte er ihm ebenfalls eine Büchse und verfaßte eine neue Anpreisung, in der zu lesen war, daß ‚Graham-Extrakt' mit etwas Eis gekühlt ein außerordentlich erfrischendes Getränk abgäbe.

Er heckte alle Tage etwas Neues aus, und das kostete der Firma jedesmal schweres Geld. Schließlich wurde mir die Sache doch zu bunt, und Mr. Jim hätte beinah wieder seine Stellung verloren und zwar diesmal gegen seinen Willen, als allmählich Bestellungen eintrafen und ich ihm eine Gnadenfrist bewilligte. Daraufhin machte er neue Ausgaben, und ich verzieh ihm auch diese noch. Schließlich kam eine Hochflut von Bestellungen, die ihn zu einer gesicherten Position emporhob. —

Jim hatte den richtigen Weg eingeschlagen, nur war es ein neuer Weg, und ich war nicht weit-

blickend genug, um ſogleich zu erkennen, daß es der richtige ſei. Damals begriff ich den Wert einer Univerſitätserziehung für das Geſchäft. Ich habe es mir immer zum Prinzip gemacht, nur intelligente Leute zu engagieren und habe gefunden, daß ſie — je beſſer ſie geſchult ſind — deſto eher Mittel finden, um eine Gehaltserhöhung herauszuſchlagen. Wem die Schule fehlt, der kann ebenſo gute Anlagen haben, er wird ſich doch vergeblich bemühen, den vollen Nutzen daraus zu ziehen.

Du wirſt mich nun vermutlich fragen, weshalb ich gegen dieſen Ergänzungskurſus bin, wenn ich ſo viel vom Studium halte. Mein Grund iſt ganz einfach der, daß man ſich auf der Univerſität neben der geiſtigen Ausſtattung leider auch weniger nützliche Dinge aneignen kann. Wie ich aus Deinem Brief erſehe, biſt Du von Deinen Studiengenoſſen zum Präſes gewählt worden. Es freut mich, daß Du ſo beliebt biſt, aber Beliebtheit iſt nicht immer einträglich, denn ſie koſtet einen Haufen Zeit. Als Du Oſtern hier warſt, habe ich bemerkt, daß Du Dich ſehr für Sportkoſtüme und Zigaretten intereſſierſt. Das iſt nun allerdings kein Verbrechen, ich möchte Dir nur ſagen, daß ich prinzipiell keine

ſportsmäßigen Kommis engagiere, und daß Zigaretten bei mir nur in der Düngerfabrik geraucht werden dürfen.

Ich erwähne dies nur ſo beiläufig. Ich habe volles Vertrauen zu Deinem geſunden Menſchenverſtand und bin überzeugt, daß Du ſchon von ſelbſt herausfinden wirſt, weshalb ich der Anſicht bin, daß Du jetzt genug Univerſitätserziehung genoſſen haſt.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 4

John Graham, Chef der Firma Graham & Co. vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn, Pierrepont Graham, z. Zt. Waldorf-Aſtoria, New-York.

Mr. Pierrepont hat eine Reiſe nach Europa als geeigneten Abſchluß ſeiner Erziehung vorgeſchlagen.

Chicago, den 25. Juni 189—

Lieber Pierrepont!

In Deinem Brief vom ſiebenten drehſt und wendeſt Du Dich wie ein junger Jagdhund, der ſeinen eigenen Schwanz fangen will. Jedenfalls entnehme ich daraus, daß Du für ein paar Monate nach Europa gehen möchteſt, bevor Du hierher kommſt und Deine Naſe in den Ochſenſtall ſteckſt. Du biſt natürlich jetzt Dein eigener Herr und mußt ſelbſt am beſten wiſſen, wieviel Zeit Du zu vergeuden haſt. Mir ſcheint aber, ganz allgemein geſprochen, daß ein junger Menſch von zweiundzwanzig Jahren, der körperlich und geiſtig geſund iſt, der keinen Dollar beſitzt und niemals einen verdient hat, keinesfalls mit anderer Leute Geldſack ſchnell vorwärts kommen kann. Dieſe Erwägungen haben mich veranlaßt, dem Kaſſierer Order zu geben, Dir Dein Monatsgeld nur noch bis zum 15. Juli auszuzahlen. Das gibt Dir zwei Wochen Ferien, genug, um einen Kranken geſund und einen Faulen noch fauler zu machen.

Man ſpricht viel von Leuten, die keinen Urlaub

nehmen wollen und sich durch Überanstrengung umbringen. Arbeit hat noch niemand krank gemacht; gewöhnlich sind Sorgen oder Alkohol schuld. Der Mensch ruiniert seine Gesundheit nicht während der Geschäftsstunden, sondern außerhalb derselben. Ein Mann und sein Geschäft sollten im Bureau Busenfreunde sein, aber geschworene Feinde außerhalb desselben. Man wird immer einen klaren Kopf behalten, wenn man die Geschäftsgedanken um sechs Uhr abends hinausfegt und nicht eher wieder hereinläßt, als bis am nächsten Morgen die Fensterläden geöffnet werden. Viele junge Leute verlassen abends das Bureau und bummeln die Nächte durch; andere sitzen zu Hause und plagen sich weiter mit Geschäftssorgen. Beide sind in schlechter Gesellschaft. Das sind die Leute, welche immer Urlaub brauchen und niemals Nutzen davon haben. Was jeder einmal im Jahre braucht, ist Veränderung, — zum Beispiel, wenn er fünfzig Wochen am Pult gehockt und von Geflügel und Burgunder gelebt hat, sollte er sich seine Fische selbst fangen und sich von rohem Schinken, Eiern und Quellwasser nähren. Für Dich ist es in diesem Jahre Veränderung genug, von Harvard ins Geschäft zu

kommen, ſelbſt ohne dieſe vierzehn Tage, in welchen Du tun und laſſen kannſt, was Du willſt.

Wenn Dir eine Sache angeboten wird, ſo mußt Du ſogleich zugreifen, das iſt ein unbeſtritten richtiger Grundſatz, beſonders im Geſchäftsleben. Es iſt niemals leicht, etwas zu erlangen, ausgenommen, wenn man es gerade nicht braucht. Wenn Du Arbeit ſuchen mußt und danach auf die Jagd gehſt, wirſt Du finden, daß ſie ſo ſchwer zu bekommen iſt wie eine alte Krähe, nach der ſchon jeder Bauer in der Gegend geſchoſſen hat.

Wenn ich als junger Mann außer Stellung war, machte ich es mir immer zum Grundſatz, das erſte Geſchäft, das ſich mir bot, anzunehmen und es gleichſam als Köder zu benutzen. Man kann mit einem Wurm einen Stecherling fangen und mit dem Stecherling einen Barſch. Ein guter fetter Barſch iſt ein Köder für eine Otter, und ſo haſt Du etwas, dem es ſich lohnt, das Fell abzuziehen.

Die Möglichkeit, eine Anſtellung bei meiner Firma zu erhalten, iſt ſelbſtverſtändlich für Dich nie gefährdet — im Gegenteil — Du kannſt dem garnicht entgehen. Es gefällt mir aber nicht, daß

Du jedesmal ſcheuſt, wenn der Alte Dich an die Leine nehmen will.

Ich möchte, daß Du gleich von Anfang an lernſt, nicht erſt mit dem Löffel zu ſpielen, wenn Du Medizin einnehmen ſollſt. Durch Aufſchieben wird eine leichte Sache ſchwer und eine ſchwere unmöglich.

Der alte Dick Stover in Indiana, bei dem ich vor Jahren arbeitete, leiſtete, was Aufſchieben anbetrifft, das Unglaublichſte. Er war ein mächtig herzhafter Eſſer und nie hat jemand die Eſſenszeit zärtlicher geliebt; aber er pflegte ſich morgens ſolange im Bett immer noch einmal auf die andere Seite zu legen und das Aufſtehen hinauszuſchieben, bis ſeine Frau ihm endlich Frühſtück und Mittageſſen auf einmal vorſetzte, ſo daß er nur zwei Mahlzeiten am Tage bekam. Er war auch ein mächtig religiöſer Mann, aber er ſchob das Beten auf, bis er ſich zu Bett gelegt hatte, und dann wollte er nicht eher damit anfangen, als bis ſein Geiſt frei von weltlichen Dingen war, worüber er ſchließlich gewöhnlich einſchlief, ohne überhaupt gebetet zu haben. Da nun ſeine Gewohnheiten ihn verhinderten, den Gottesdienſt am Sonntagmorgen zu beſuchen, ja überhaupt in die

„Ich habe hunderte von jungen Leuten gesehen, die nach Absolvierung der Universität nach drüben gingen; sie brachten aber nicht viel mehr zurück als einige Koffer mit schlechtsitzenden Kleidern."

New York Public Library, 224 East 125th Street,

Kirche zu gehen, bekam er eines Tages die Mitteilung, daß er aus der Gemeinde ausgestoßen sei.

Er hatte ein sehr gutes Geschäft, als ich zu ihm kam, aber er schob es solange auf, die unzuverlässigen Kommis zu entlassen, bis sie mit der kleinen Kasse durchgebrannt waren, und zögerte so lange, den tüchtigen Kommis Gehaltszulage zu geben, bis die Konkurrenz sie ihm weggeschnappt hatte. Schließlich kam es soweit, daß, selbst wenn er Geld hatte, er seine Rechnungen nicht gleich bezahlte, wodurch er den Skonto verdienen konnte, und wenn sie fällig waren, Wechsel ausstellte, um das Geld etwas länger in der Kasse zu behalten. Auf diese Weise ein Geschäft zu führen, ist ebenso, als ob man zugunsten des Gerichtsvollziehers sein Testament macht und Selbstmord begeht, damit er schnell erben kann. Vor zehn Jahren hörte ich, daß Dick dreiundneunzig Jahre alt und dicht am Sterben wäre; ich wette, er hat es aufgeschoben und lebt heute noch. Ich erwähne Dick nur als Beispiel dafür, wie Gewohnheiten einen Menschen regieren können.

Man kann jeden Fehler entschuldigen, den ein

Menſch macht, aber nur einmal. Wenn ein junger Menſch zweimal dieſelbe Dummheit begeht, ſo muß er ſich wohl oder übel als unachtſam oder liederlich bekennen.

Als ich Dich auf die Univerſität ſchickte, wußte ich ganz genau, daß Du eine Menge dummer Streiche machen würdeſt und Du haſt mich hierin nicht getäuſcht. Ich erwartete aber von Dir, daß Du ihre Zahl verringern würdeſt, indem Du jedesmal eine andere Dummheit machteſt. Das iſt das Wichtige, wenn es ſich nicht gerade um einen jungen Mann handelt, der eine zu lebhafte oder gar keine Erfindungsgabe beſitzt.

Deine geplante europäiſche Verrücktheit wirſt Du früher oder ſpäter ausführen, aber wenn Du noch ein paar Jahre damit warteſt, wirſt Du die Sache mit ganz anderen Augen anſehen und bei Deiner Rückkehr viel Hochachtung haben vor den Leuten, die vernünftig genug ſind, zu Hauſe zu bleiben.

Aus Deinem Brief erſehe ich, daß Du glaubſt, Dir drüben in einigen Monaten eine gewiſſe Politur verſchaffen zu können. Ich möchte nicht peſſimiſtiſch erſcheinen, aber ich habe hunderte von jungen Leuten

geſehen, die nach Abſolvierung der Univerſität mit denſelben Ideen nach drüben gingen, ſie brachten aber nicht viel mehr zurück, als einige Koffer mit ſchlechtſitzenden Kleidern. Deine Abſicht, die Welt kennen zu lernen, iſt ja ganz gut, aber es iſt damit wie mit der Nächſtenliebe, die oft nur als Deckmantel für eine Menge Sünden dient; und genau ſo wie die Nächſtenliebe beginnt ein ſolches Studium am beſten zu Hauſe.

Kultur iſt nicht vom Klimawechſel abhängig. Du kannſt im Miſſiſſippital genau ſo viel über Browning hören wie in England. Und man ſpricht an den Seen eben ſo viel über Kunſt wie im Quartier latin. Vielleicht geſchieht es in anderer Weiſe, jedenfalls aber geſchieht es.

Ich bin auch einmal nach Europa gereiſt, als ich noch ſehr unerfahren war, und kam ſehr enttäuſcht zurück. In London wurde ich zum erſten Mal in meinem Leben übers Ohr gehauen. Jedesmal, wenn ich in ein Geſchäft kam, gab es eine furchtbare Aufregung. Die Kommis unterbrachen ihre regelmäßige Arbeit und änderten die Preiszettel.

Sie erzählten mir, daß noch keine Maſchinen

erfunden wären, um Gold zu machen. Mit solchen Apparaten könnten sie mir nicht dienen. Sie handelten mit Gemälden — ‚alte Meister' nennen sie sie. Ich habe zwei gekauft — Du kennst sie auch, sie hängen auf dem Viehhof im Wartezimmer; als ich zurückkam, entdeckte ich nämlich, daß sie von einem Hungerleider stammten, der nach Paris gegangen war, um die Kunstschule zu besuchen, nachdem ihm Bill Harris gesagt hatte, daß er nicht zum Kaufmann tauge. Ich behalte sie, damit sie mich immer daran erinnern, daß es keinen größeren Narren gibt als einen alten Amerikaner, der die Bildermanie hat.

Ein anderer Bursche, der mir ein Wappen andrehen wollte, hatte es nicht so leicht. Mein Wappen habe ich mir selbst ausgesucht, als ich mein Geschäft gründete — einen Mastochsen —, und es ist in Washington eingetragen. Ich meine selbstverständlich mein Warenzeichen, das einzige Wappen, mit dem ein amerikanischer Kaufmann etwas zu tun haben darf. Es hat sich während der letzten zwanzig Jahre alle Erdteile erobert, und jeder Soldat der Welt hat es geführt — in seinem Tornister nämlich.

Ich bin ebenſo ſtolz darauf, als irgend einer, der das ſeinige geerbt hat und keinen anderen Platz findet, um es anzubringen, als ſeine Wagentür und ſein Briefpapier — und es iſt bedeutend einträglicher. Jeder Geſchäftsmann in der Branche weiß, daß es für gute Qualität bürgt — und für mehr kann keines Engländers Wappen bürgen. Allerdings bürgt nicht jedes amerikaniſche Wappen für gute Qualität, denn heutzutage hat jeder Schuſter und Schneider ſich ein ſolches zugelegt.

Wenn ich bedenke, wie ſich die Nachkommen der alten New-Yorker Holländer, deren Wappen die Hacke war, oder der großen engliſchen Firmen entwickelt haben, fühle ich mich bisweilen etwas beunruhigt darüber, was meine Urenkel tun werden. Aber ſolange der Alte noch im Sattel ſitzt, wollen wir unſer Warenzeichen hochhalten und unſere ganze Kraft dafür einſetzen.

Ich erwähne dies nur ganz allgemein. Ich habe keine Angſt um Dich, wenn Du erſt ein paar Jahre gearbeitet und Deine Bilanz zwiſchen Harvard und meinem Geſchäft gezogen haben wirſt. Verſpürſt Du dann noch Luſt, einmal auf einer größeren Weide zu graſen, ſo kann es Dir nichts

schaden. Vorläufig wirst Du hier viel Arbeit finden, um das Eine zu lernen, was die Hauptsache ist und bleibt — das Verdienen.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 5

John Graham, Chef der Firma Graham & Co. vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn, Pierrepont Graham am See Moosgatſchemawamuc in den Wäldern von Maine.

Mr. Pierrepont hat ſeinem Vater geſchrieben, daß er von ſeinem Plane Abſtand nähme.

Den 7. Juli 189—

Lieber Pierrepont!

Dein Schreiben vom vierten war ſehr vernünftig; es enthält ſachlich unvergleichlich mehr als irgend einer Deiner früheren Briefe. Ich habe einmal geleſen, daß manche Menſchen nur ſprechen, um ihre Gedanken zu verbergen; mir ſcheint, daß es noch viel mehr Leute gibt, die ſprechen, anſtatt zu denken.

Die Sprache eines Geſchäftsmannes ſollte durch weniger und einfachere Regeln beſtimmt werden als irgend eine andere menſchliche Funktion. Dieſe Regeln ſind:

Sprich nur, wenn Du etwas zu ſagen haſt.

Sage es.

Haſt Du es geſagt, dann höre auf mit Sprechen.

Die Gewohnheit, zu ſprechen, ehe man weiß, was man ſagen will, oder fortzufahren, nachdem man das Nötige geſagt hat, verwickelt einen Kaufmann in Prozeſſe oder bringt ihn ins Armenhaus; und das erſte iſt der kürzeſte Weg zum zweiten. Ich unterhalte hier mit großen Koſten ein eigenes

Rechtsbureau, nur zu dem Zwecke, mich vor Prozessen zu schützen.

Wenn Du einer jungen Dame einen Besuch machst oder Dich nach Tisch mit Deinen Freunden unterhältst, so magst Du dabei abschweifen, wie die Schuljugend bei einem Ausfluge von ihrem Wege, um rechts und links Blumen zu pflücken. Aber im Bureau müssen Deine Sätze so kurz als möglich sein. Spare Dir die Einleitung und den Schluß und höre auf, ehe Du zum ‚zweitens' gelangst. Sünder bekehrt man nur mit kurzen Predigten, und fromme Leute glauben, daß sie keine langen nötig haben. Das erste Wort laß den Narren, das letzte den Frauen. Das Fleisch ist immer in der Mitte vom Butterbrot. Natürlich schadet ein bißchen Butter auf beiden Seiten nichts, wenn man es mit jemandem zu tun hat, der gern Butter ißt.

Denke immer daran, daß es leichter ist, eine weise Miene aufzusetzen als weise zu reden. Sprich weniger als die andern und höre mehr zu. Wer zuhört, kann nicht von sich selbst sprechen und schmeichelt den anderen, die es tun. Vielen Männern brauchst Du nur einen guten Zuhörer,

wie den meiſten Frauen nur genug Schreibpapier zu geben, und ſie erzählen Dir alles, was ſie auf dem Herzen haben. Reichtum ſpricht — wenn ſein Beſitzer eine lockere Zunge hat, und ſeine Sprache iſt ſtets beleidigend. Auch Armut ſpricht, aber niemand will hören, was ſie uns zu ſagen hat.

Ich erwähne dies beiläufig, aus Furcht, Du könnteſt ſolch ein Schwätzer ſein oder dem hungrigen Reiſenden im Koſthaus gleichen, der beim Mittagseſſen ſich den Appetit mit dem Kuchen, der mitten auf dem Tiſche ſteht, verdirbt, bevor die Suppe aufgetragen wird.

Es freut mich ſelbſtverſtändlich ſehr, daß Du Dich meinen Wünſchen fügen willſt und Luſt zeigſt, hierher zu kommen und zu arbeiten. Erhitze Dich aber nicht zu ſehr, bevor Du ins Waſſer ſpringſt, denn Du wirſt es zuerſt recht kalt finden. Ich habe in meinem Bureau genug Gelegenheit gehabt, junge Leute zu beobachten. In der erſten Woche ſchwitzen ſie aus Angſt, daß ſie entlaſſen werden könnten; in der zweiten aus Angſt, daß man ſie behalten könnte. In der dritten hat ein Burſche, der nicht viel taugt, ſchon herausgefunden, wieviel Arbeit genügt, um ſeine Stellung behalten

zu können. Damit begnügt ſich der Tüchtige nicht, ſondern ſieht ſchon zu, wie er aufſteigen könnte. Ohne ſeine Arbeit zu vernachläſſigen, intereſſiert er ſich für alles, was um ihn vorgeht, und das iſt ſtets ein äußerſt hoffnungsvolles Zeichen, bei jungen Angeſtellten wie bei jungen Witwen.

Das erſte Jahr Deiner kaufmänniſchen Karriere mußt Du wie ein Pferd auf der Traberbahn behandeln. Bewege es etwas, bevor Du es an den Start bringſt, damit es warm wird; nicht ſo ſtark, daß es in Schweiß gerät, ſondern nur ſoviel, daß es geſchmeidig und etwas angeregt wird. Starte nie, wenn Du keine Chancen zu haben glaubſt, aber wenn Du ſtarteſt, ſo nimm die Zügel von Anfang an feſt in die Hand. Verſuche einen kleinen Vorſprung zu bekommen und halte Dich ſo bis zur Hälfte; bleib immer ruhig, damit Dein Pferd nicht ausbricht, aber ſei auf der Hut, daß Du den Vorſprung behältſt. Im dritten Viertel mußt Du dann verſuchen, den Abſtand noch zu vergrößern und beim Finiſh mit äußerſter Anſtrengung fahren. Dein Augenmerk halte feſt aufs Ziel gerichtet, damit Dich all die kleinen Vorkommniſſe, die auf einer Rennbahn paſſieren, nicht

stören können. Kopf hoch, Schwanz übers Spritzleder, so sehen die Sieger aus auf all den alten Bildern von Maud S., Dexter und J. J. S. Und so als Sieger möchte ich Dich vor mir stehen sehen, wenn wir am Jahresschluß die Nummern derjenigen aufziehen, die Beförderung und Gehaltszulage verdienen.

Ich habe mir meine eigene Meinung darüber gebildet, was die Methodisten ‚Sprache des Bluts' und die Unitarier ‚Vererbung' nennen. Hoffentlich erschütterst Du mir auf meine alten Tage nicht meinen frommen Glauben. Die Liebe eines Vaters zu seinen Kindern und sein Stolz auf sie sind in dieser Welt so mit einander verquickt, daß es unmöglich ist, sie auseinanderzuhalten. An meiner Liebe zu Dir wirst Du wohl nicht zweifeln, da ich aber auch mein Geschäft liebe, so wirst Du meinen Wunsch begreifen, daß Du und das Geschäft gut miteinander auskommen möget. Um das zu erreichen, muß von Anfang an die Sache richtig angefaßt werden. In Geschäftssachen ist ein guter erster Eindruck ebenso wichtig wie in Liebesangelegenheiten. In Romanen kannst Du viel von ‚Liebe auf den ersten Blick' lesen; so etwas mag wohl bisweilen

vorkommen. Im allgemeinen jedoch und besonders im Geschäftsleben bin ich totsicher, daß es keine ‚Liebe auf den ersten Blick' gibt. Man muß sehr zähe sein und sein Ziel nicht aus den Augen lassen, um ein Mädchen oder ein Geschäft zu erobern, das der Mühe wert ist. Von nichts kommt nichts.

Kluge junge Leute haben die Erfindung gemacht, daß man junge Hühner ohne Hennen ausbrüten kann, und unsere Margarine haben sie so vervollkommnet, daß Du mit etwas Phantasie den Klee herausriechen kannst. Aber keiner von diesen klugen Leuten hat etwas erfunden, was als Ersatz für Arbeit gelten kann, obgleich ich manchem das Zeugnis ausstellen muß, daß er sich sehr damit geplagt hat.

Als ich in den sechziger Jahren beim alten Josh Jennings Verkäufer war und etwa tausend Dollars auf der Sparkasse hatte — mächtig sauer erspartes Geld, das ich dollarweise am Munde abgespart und zur Bank gebracht hatte — wohnte ich zusammen mit einem Kommis aus einem Schnittwarengeschäft namens Charlie Chase. Charlie wünschte sehnlichst, ein reicher Mann zu werden. Er konnte jedoch nie irgend eine Beziehung zwischen

ſeiner Sehnſucht und der Wirklichkeit herſtellen. Mehrfach machte er mir dunkle Andeutungen über eine Erbin, die ihres Vaters Geld ſchandbar verſchwendete, nur um immer wieder Gelegenheit zu haben, von Charlie bedient zu werden. — Wenn es ſich aber darum handelte, Pläne zu entwerfen, um im Handumdrehen reich zu werden, war Charlie der richtige Mann.

Von Dienstag abend an — Sonnabends bekam er ſein Gehalt — blieb er zu Hauſe und baute Luftſchlöſſer. Um acht Uhr fing er zum Beiſpiel an, eine Zeitſchrift herauszugeben, und ehe es Mitternacht war, hatte er Abonnenten abgewieſen, weil keine genügend hohe Auflage hergeſtellt werden konnte. — War er an einem Abend nicht literariſch aufgelegt, ſo erfand er ein Syſtem für Weizenſpekulation und türmte ſeine Einkäufe zu einer Pyramide, gegen welche die des Cheops wie eine Portion Eis zu fünf Cents ausſah. Das einzige, was ihm fehlte, waren ein paar hundert Dollars zum Anfangen, und um ſich dieſe zu verſchaffen, entſchloß er ſich, mich bei der Gründung zu beteiligen. Bei dieſer Gelegenheit will ich nicht verſäumen, Dir dringend ans Herz zu legen, Dich ſo ſchnell wie möglich

aus dem Staube zu machen, sobald man Dich bei einer Gründung beteiligen will. Ich sagte niemals direkt: nein, wenn Charlie das nötige Kapital von mir leihen wollte, aber gewöhnlich einigten wir uns am nächsten Morgen auf einen halben Dollar, wenn er in Eile fortging, seine Idee zur Ausführung zu bringen.

Letzte Woche erschien er in meinem Bureau, etwas heruntergekommen und schäbig, aber ganz Feuer und Flamme, wie in alten Tagen. Er erzählte mir, er sei Präsident der Klondike-Forschungs-, Goldgräber- und Ansiedelungsgesellschaft mit einem Kapital von zehn Millionen. Ich vermutete, daß das ganze Geschäft, das Direktorium, das Kapital, die Forschungs-, Goldgräber- und Ansiedelungsgesellschaft in seiner Person verkörpert waren. Die Geschäftskarte, die er mir hereinschickte, hatte er zweifellos auf Kredit genommen, denn im Ausfinden von kreditgebenden Druckern war er groß. Er sagte, im Andenken an die alten Zeiten wolle er mir einige tausend Aktien zu fünfzig Cents überlassen, obgleich sie in einem Jahre sicher Pari stehen würden. Zuletzt einigten wir uns auf ein Darlehn von zehn Dollars, und Charlie zog befriedigt ab.

„Der alte Dick Stover leiſtete im Aufſchieben das Unglaublichſte.“

Es gibt viele solche Charlies, die eher nachts in ihrer Phantasie eine Million erwerben als am Tage fünf Dollars in die Ladenkasse bekommen. Ich habe es immer billiger gefunden, solchen Leuten eine kleine Summe zu leihen, als sie zu engagieren. Es ist unmöglich, tagsüber für die Firma zu sorgen und nachts für sich. Ein Mann, der das versucht, ist gewöhnlich ein trauriger Phantast und wird in keiner Hinsicht etwas leisten. Auf jeden Fall aber schädigt er seine Firma.

Ich erwähne dies alles nur im allgemeinen. Wenn Du meine Worte darüber beherzigst, wirst Du Dir viele Sorgen ersparen. Es gibt noch andere Dinge, über die ich nicht spreche, weil meine Zeit kostbar ist, und weil ich gefunden habe, daß es jungen Leuten eine besondere Befriedigung gewährt, selbst auf den Abzug eines Gewehrs zu drücken, um zu sehen, ob es geladen ist. Eine Lektion, die man auf diese Weise durch einen Vorderlader bekommt, hat den Vorzug, daß man sie nie vergißt.

Am fünfzehnten um acht Uhr früh mußt Du Dich auf dem Viehhof bei Milligan melden. Du tätest gut, Dich so einzurichten, daß Du am vierzehnten herkommst, denn Milligan ist ein sehr empfindlicher

Im Salonwagen, den 15. Auguſt 189—

Lieber Pierrepont!

Vielleicht iſt es gut, daß ich mich geſtern abend beeilen mußte, um meinen Zug noch zu erreichen, und keine Zeit fand, Dir das zu ſagen, was mir heute morgen ſchwer auf dem Herzen liegt.

Jim Donnelly von der Donnelly-Proviant-Geſellſchaft kam geſtern nachmittag grinſend in mein Bureau. Sein feiſtes Geſicht ſtrahlte vor Freude, als er mir mitteilte, daß er ſoeben einen Brief im Kuvert unſerer Firma bekommen hätte, deſſen Überſchrift ‚Lieber Schatz‘ lautete, und der eine Einladung zum Theater für morgen abend enthielt. Obgleich er die Freundlichkeit voll zu würdigen wiſſe, ſo vermöge er doch abſolut nicht einzuſehen, was das mit ſeiner Reklamation wegen Mindergewichts der zuletzt von uns gekauften Ladung Schinken zu tun habe.

Ich ließ mir natürlich Milligan holen und machte ihm Vorſtellungen darüber, daß er einen ſo unzuverläſſigen Kommis engagiert hätte, der in Geſchäftsſtunden Privatbriefe ſchreibt und noch

dazu ſo tölpelhaft iſt, ſie mit Geſchäftsbriefen zu verwechſeln. Milligan ſtand da ſo recht wie ein ſtummer Irländer, ließ mich die ganze Rede halten und auch noch all die Vorwürfe, die ich zuerſt vergeſſen hatte, nachholen, bis er endlich damit herausplatzte, daß Du die Dummheit gemacht hätteſt. Natürlich kam ich mir ziemlich töricht vor, und als ich verſuchte, Dich damit zu entſchuldigen, daß Du noch ſehr jung und unerfahren ſeiſt, merkte ich ſelbſt, wie wenig ſtichhaltig meine Gründe wären.

Mir wurde auch keineswegs behaglicher, als ich hörte, Du hätteſt Milligan auf ſeine Frage, was wohl Donnelly von ſolcher Geſchäftsführung denken ſollte, geantwortet: „Was ſoll aber erſt das Mädel denken, wenn ſie lieſt, wir erlauben ihr nicht, ſich ein paar Zentner Schinken abzuziehn?“

Ich habe nichts Beſonderes dagegen einzuwenden, daß Du jungen Damen ſchreibſt und ihnen vorredeſt, ſie ſeien wirklich der zuckerſüßeſte Artikel; denn wenn Du zu weit gehſt und eine Klage wegen Verlöbnisbruchs bekommſt, ſo iſt das Deine Sache. Aber Du mußt ſolche Briefe vor acht Uhr morgens oder nach ſechs Uhr abends ſchreiben. Deine Zeit zwiſchen acht und ſechs Uhr gehört mir.

Deine Zeit ist Geld — mein Geld — und wenn Du eine halbe Stunde davon für Dich benutzest, so ist das in seiner Art ein kleiner Diebstahl.

Milligan sagte mir, daß Du leicht begreifen und schnell arbeiten könntest — das heißt, wenn Du gerade Lust hättest, was leider höchst selten der Fall sei. Ob Deine Aufmerksamkeit bei den Briefen sei, die Du gerade adressierst, oder auch nicht, wisse er immer erst dann genau, wenn die Post ihm die unbestellbaren Briefe zurückbringt. Der Mensch kann seine Arbeit nicht ordentlich verrichten, wenn sein Kopf ausgepumpt ist wie ein leerer Bottich oder vollgestopft mit allerhand verschiedenen Dingen wie eine Bologneser Wurst. Ob das, was er gerade tut, klein und unbedeutend ist, kommt gar nicht in Betracht. In diesem Augenblick ist es für ihn das einzig Wichtige. Geschäft ist wie Öl, — es vermischt sich mit nichts anderem.

Du kannst alles auf dieser Welt, selbst ein großes Vermögen in Atome auflösen. Die Grundregeln der Behandlung von Briefmarken und von Millionen sind dieselben. Sie sind die gleichen für jedes Geschäft, und die ganze Praxis des Handels ist darauf gegründet. Sie sind so einfach,

daß ein Narr sie nicht verstehen kann und so schwer, daß ein Faulenzer sie nie lernen wird.

Sehr oft wenden sich junge Leute mit der Bitte an mich, ihnen ein Mittel zu sagen, wie man Erfolge erzielt, und wenn ich ihnen mein Rezept schicke, sagen sie, ich teilte Gemeinplätze aus. Das tue ich allerdings, denn gerade diese sind bei dem Rezept nötig, und wer diese gemeinplätzlichen Allgemeinheiten richtig zusammenzukneten weiß, der erhält gerade aus dieser Mischung den Kuchen, auf den er Appetit hat.

Wem einmal diese primären Geschäftstugenden in Fleisch und Blut übergegangen sind, wird auf sicherem Grund bauen. Aber wenn ein Kommis des Morgens ins Bureau gekrochen kommt, wie ein kranker Jagdhund, abends mit einer Schnelligkeit von seinem Stuhl aufspringt, wie ein Tiger auf seine Beute, so fürchte ich, daß er, sobald ich ihm eine Filiale anvertraue, nicht immer auf dem Posten sein wird, wenn die Kunden kommen. Das sind die Einfaltspinsel, die die Sonne jeden Morgen eine Stunde später auf- und abends zwei Stunden früher untergehen lassen würden, wenn Gott ihnen dieselbe Macht geben wollte, wie einst

„Pastor Hoover galt bei uns für einen gewaltigen Bußprediger."

dem Joſua. Dabei halten ſie jede Kontrolluhr für eine perſönliche Beleidigung. Solche Kommis gibts viele; wenn Blicke auf ein Zifferblatt ebenſo angreifend wirkten, wie Verwandten-Beſuch vom Lande angreifend iſt, ſo könnte ich jeden Morgen eine neue Uhr für das Bureau kaufen.

Als ich ein Junge war, hatten wir im Sommer Gottesdienſt im Freien; Paſtor Hoover, ein ſehr bedeutender Redner, war immer ſehr ſtreng gegen Sünder und Rückfällige. In der Stadt lebte ein Mann namens Bill Budlong, der förmlich damit prahlte, der allerſchlimmſte Judas zu ſein. Er war immer der letzte, der zur Beichte kam, und der erſte, der nachher wieder abtrünnig wurde. Er renommierte damit, daß Satan ihn in den Klauen habe, daß ſeine Sünde die Erbſünde von Adam her ſei, und daß es unmöglich wäre, ſie aus ihm auszutreiben, da er ſie in ſich fühlte wie auf Flaſchen gezogen, für die es keinen Korkenzieher gäbe. Schließlich hatte ſchon die ganze Stadt gebeichtet, und Paſtor Hoover mußte noch ein paar Tage Extra-Gottesdienſt halten, um dieſem miſerablen Bill ins Gewiſſen zu reden. Dann wurde Bill fromm und zwar ſehr fromm. Ein oder zwei

Monate später machte er uns Kindern in der Betstunde die Haut schaudern, indem er uns erzählte, daß er wohl der verworfenste lebende Mensch gewesen sei, ehe er bekehrt wurde. Um die Zeit des Schweineschlachtens herum wurde er wieder rückfällig und ging wieder prahlend umher, er stände der Hölle so nahe, daß sein Bart schon nach Schwefel röche.

So betrug er sich zehn Jahre lang, immer unbeständiger werdend, bis eines Sommers der Geistliche ankündigte, nachdem er die schlimmsten Sünder durchgegangen war, daß er für dieses Jahr mit seiner Tätigkeit abschließen müßte.

Du kannst Dir keinen kläglicheren Menschen vorstellen als Bill, sobald er hörte, daß es diesmal für ihn keinen besonderen Gottesdienst geben würde. Er stand auf und sagte, er glaube fest, die nächste Versammlung würde ihn bekehren. Er fühle so etwas, als ob der Griff Satans sich lockere; Pastor Hoover blieb fest. Dann bat Bill, man möge ihm einen besonderen Geistlichen geben, der ihn bekehre, aber auch davon wollte Pastor Hoover nichts wissen. Er sagte, daß er in der Zeit, die er während der letzten zehn Jahre an Bill verschwendet hätte,

eine ganze Gegend hätte bekehren können, und daß er jetzt fest entschlossen sei, Bill sein Glück allein versuchen zu lassen. Was er mehr als Religion brauchte, wäre Verstand und die Einsicht, daß Zeit ein zu kostbares Gut sei, um es zu vergeuden. Wenn er das begriffen hätte, würde er wohl nicht mehr mit der Ewigkeit Spaß treiben; und wenn nicht, würde ihm alle Frömmigkeit nichts nutzen.

Ein Großkaufmann befindet sich oft in Pastor Hoovers Lage. In seinem Bureau sind zu viele junge Sünder, als daß er sich lange bei den Bills aufhalten kann. Es gibt sehr wenig Leute, bei denen es sich verlohnt, ihnen seine Zeit über einen gewissen Punkt hinaus zu widmen, und dieser Punkt ist sehr schnell erreicht bei einem Menschen, der keinen guten Willen zeigt. Natürlich hat ein junger Mensch, wenn er zuerst ins Geschäft kommt, nur eine sehr untergeordnete Position. Man kann eben mit einer Rakete nicht so viel Lärm machen wie mit einer Kanone. Aber dennoch kannst Du Dir über einen jungen Mann meist schon ein Urteil bilden, je nachdem er beim Feuerwerk am vierten Juli*) sich

*) Tag der Unabhängigkeitserklärung, an dem überall in Amerika Freudenschüsse abgegeben werden.

benommen, ob Du ihm nächſtes Jahr eine Kanone wirſt anvertrauen können.

Es kommt nicht auf das bißchen Geld an, was Du Deiner Firma erwirbſt, während Du Dir die grundlegenden Geſchäftstugenden aneigneſt, ſondern auf den Eindruck, den dieſe Tätigkeit auf Deinen Charakter und auf Deine Umgebung macht, insbeſondere aber auf das Urteil des Chefs, wenn er überlegt, wem er die offene höhere Stellung geben ſoll. Er wird vermutlich einen wählen, der für Arbeit und Vergnügen zwei geſonderte Hauptbücher führt und ſein ganzes Intereſſe der Firma widmet, und im allgemeinen den übergehen, der alles zur falſchen Zeit tut: was früh geſchehen ſollte, ſpät, und was ſpät, früh.

Ich erwähne dies nur beiläufig, aber offen geſtanden, ich fürchte, daß Du etwas von Bills Natur haſt. Du kannſt kein guter Kommis, geſchweige denn ein guter Aſſocié werden, wenn Du es nicht ablegſt. — Bei der Beurteilung eines jungen Mannes werde ich nie engherzig ſein und nehme oft den guten Willen für die Tat. Aber mit einem Manne, der leichtſinnig mit dem Meinigen umgeht, will ich nichts zu tun haben.

Es iſt ein ſchönes Land, durch das wir fahren, ſchade, daß nicht mehr Schweine gezüchtet werden. Es ſcheint faſt, als ob die Farmer es nie lernen werden, daß der beſte Abnehmer für ihr Getreide ihr Viehſtall iſt.

Dein treuer Vater
John Graham.

P. S. Ich mußte Donnelly ſeinen Anſpruch auf den Schinken zugeſtehen, obgleich ich totſicher bin, daß das Gewicht in Ordnung war; das koſtet der Firma ſechzig Dollars. Aber Deines albernen Briefes wegen ſcheiterten alle unſere Beweiſe. Ich werde immer noch ganz empört, wenn ich daran denke.

Nr. 7

John Graham von der Filiale ſeiner Firma in Omaha an Pierrepont Graham auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont hat die Art des würdigen Milligan nicht gefallen, und er hat ſich ziemlich offenherzig darüber ausgeſprochen.

Omaha, den 1. September 189—

Lieber Pierrepont!

Dein Brief vom dreißigſten hat mich recht verſtimmt. Es mißfällt mir außerordentlich, daß Du ſchreibſt, Du könnteſt unter Milligan nicht arbeiten. Ob es Milligan oder ein anderer Vorgeſetzter iſt, iſt gleichgültig — ein ſolcher Standpunkt iſt ſtets ein Beweis von Charakterſchwäche. Übrigens intereſſiert ſich die Firma gar nicht dafür, ob Du mit Deinem Vorgeſetzten zufrieden biſt, ſondern nur dafür, ob Dein Vorgeſetzter mit Dir zufrieden iſt.

Ich kenne Milligan ganz genau. Er iſt ein wunderlicher, mürriſcher alter Irländer, mit eigenartigen Launen, der ſeine Leute ſechs Tage lang mit der Ochſenpeitſche antreibt und am ſiebenten, ſtatt der Predigt zuzuhören, darüber nachdenkt, wie er ihnen eine Gehaltszulage erwirken könnte. Wenn ein Kommis einen Brief nach Oſhkoſh ſtatt nach Kalamazoo geſchickt hat, könnte er ihn vor Wut erwürgen, und dennoch verteidigt er ihn, wenn der Chef ihn dieſes Verſehens wegen entlaſſen will.

Alles in allem ist er ein rauher, polternder, großmütiger, weichherziger, treuer alter Kerl, der bei der Firma ist, seit wir die Läden zum ersten Mal geöffnet haben und bleiben wird, solange er lebt.

Abgesehen von dem allen aber, mußt Du Dir klar werden, daß Du immer einen Milligan über Dir haben wirst, und ist es kein Milligan, so ist es ein Jones oder Smith, mit dem vielleicht noch schwerer auszukommen ist als mit diesem alten Herrn. Und wäre es kein Milligan, kein Jones oder Smith und wärst Du kein Fleischexporteur, sondern irgend etwas anderes, so hättest Du doch stets eine höhere Gewalt über Dir — als Geistlicher den Erzbischof, als Arzt den Totengräber — ja selbst als Präsident der Vereinigten Staaten wärest Du abhängig von der Regierungsmaschine. Ohne Vorgesetzten kommst Du in dieser Welt nicht durch, höchstens als Landstreicher, aber da nimmt der Gensdarm diese Stellung ein.

Hab' den Alten lieb, wenn Du kannst, aber gib ihm keine Ursache, Dich nicht gern zu haben. Um jeden Preis nimm Dich zusammen und wenn nötig, beiße die Zähne zusammen. Kritik ist nur berechtigt, wenn sie von oben kommt; wenn Du

einmal entdeckst, daß Dein Vorgesetzter nichts taugt, kannst Du sicher sein, daß der Mann, der ihm sein Gehalt bezahlt, Dein Geheimnis teilt. — Lerne am Kamin den Dorfältesten Platz machen, damit sie ihre Füße auf das Kamingitter und den Kohlenkasten legen können; Du kannst sicher sein, sie werden Dir dann ihrerseits auch ein Plätzchen einräumen. Alte Leute haben empfindliche Füße, und Entschuldigungen sind keine Hühneraugensalbe. Wenn Du im Recht bist, kannst Du Dir 's leisten, ruhig zu bleiben; und wenn Du im Unrecht bist, darfst Du Dir 's nicht leisten, aufzubrausen.

Wenn Du eine bösartige Kuh hast, so gib Dich so wenig wie möglich mit ihr ab, wenn Du Dich vor Aufregungen schützen willst; beim Melken mußt Du Dich ihr natürlich von der Seite nähern und ihr in ebenso liebenswürdigem Tone zureden, als ob es deine Herzallerliebste wäre.

Natürlich mußt Du etwas Naturgeschichte verstehen und unterscheiden lernen zwischen einer Kuh, die ein Stößer ist, aber gutmütig, wenn man ihr mit dem nötigen Respekt begegnet und einer solchen, die grundsätzlich niederträchtig ist — wie man sie auch behandelt. Solche Geschöpfe

darf man niemals necken — ob es Mensch oder Tier ist. Im Verkehr mit ihnen ist der einzige sichere Platz auf der anderen Seite des Gitters oder auf dem Gipfel des nächsten Baumes.

Als ich in Missouri angestellt war, kaufte sich ein Mann aus Wisconsin, namens Jeff Hankins, dicht bei der Stadt ein kleines Grundstück. Jeff war ein guter Erzähler, aber ein schlechter Zuhörer, und so erfuhren wir viel darüber, wie man in Wisconsin lebt, dagegen sammelte er wenig Kenntnisse über die Gewohnheiten unserer Missouri-Fauna. Mit Kühen hatte er umzugehen gelernt und machte dabei alles richtig. Aber als die Pflügezeit herankam, kaufte Jeff ein Maultier, ein kleines, mottenzerfressenes Vieh mit traurigen, träumerischen Augen und hängenden Ohren, die sich wie auf Kugellagern im Kreise drehten. Sein Besitzer sagte, es hätte keinen besonders guten Charakter und so weiter, aber Jeff hörte nicht, was man ihm über Maultiere sagte, sondern hielt einen langen Vortrag über Pferde. Der Verkäufer trieb das Tier auf Jeffs Weide, sagte diesem, daß es sich ohne Schwierigkeiten fangen ließe, wenn er es genau so mache, wie ihm gesagt

worden, und ging ſeines Weges. Am nächſten Morgen bei Sonnenaufgang ſuchte Jeff ein Zaumzeug heraus und machte ſich pfeifend auf — im Pfeifen war er ein Meiſter und konnte ſämtliche Vogelſtimmen täuſchend nachahmen — um das Maultier zu fangen und mit Pflügen zu beginnen. Das Maultier weidete ſo ruhig wie auf einem Bilde und rührte ſich nicht vom Platze. Als es jedoch Jeff bemerkte, fielen ihm die Ohren nach hinten auf den Hals herab, als ob ſie mit Blei beſchwert wären. Jeff kannte dies Symptom, deshalb näherte er ſich ziemlich vorſichtig im rechten Winkel und rief dabei ſanft und liebkoſend: „Gutes Tier, gutes Tier, ſo, braves Maultierchen!“ Es rührte ſich nicht; Jeff kam dicht heran, legte ihm den Arm auf den Rücken und wollte ihm eben den Zaum anlegen, als ſich etwas ereignete. Jeff konnte niemals erklären, was es war, aber nach den Spuren, welche ſeine Perſon aufwies, kann man annehmen, daß das Maultier ſich zuerſt vorwärts bewegt und ihm mit dem kräftigen Hinterfuß einen Schlag auf ſeinen Hoſenboden verſetzt hat, dann wieder rückwärts getreten iſt und mit dem elaſtiſchen Vorderhuf ihn am letzten Weſtenknopf

gefaßt, den geschmeidigen Hals herumgebogen und Jeff ein Maul voll Haare herausgebissen hat. Als Jeff wieder zu sich kam, schien ihm, die einzige ungefährliche Art, ein Maultier zu fangen, sei, sich im Luftballon darauf herabzulassen.

Ich erwähne diesen kleinen Zwischenfall nur als Beweis dafür, daß es gewisse Tiere gibt, vor denen der liebe Gott einen bewahren möge. Die menschlichen Variationen dieser Gattung wirst Du niemals unter den Leuten finden, welche Dich rücksichtslos anfahren, wenn Du im Unrecht bist, wie es Milligan tut. Wenn Du aber einen jener Ehrenmänner triffst, die ganze Quantitäten Öl verbrauchen, um jedem Worte Geschmeidigkeit zu geben, dann sei auf der Hut vor versteckten tödlichen Waffen.

Ich meine damit nicht, daß Du jedem mißtrauen sollst, der Dir freundlich entgegenkommt, aber Du mußt genau unterscheiden zwischen freundlich und zu freundlich. Dieses ‚zu' macht den Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten Kerl. Man kann nicht alle Welt über einen Leisten ziehen. Wenn unsereiner alles, was es über die Vierbeiner zu lernen gibt, gelernt hat, beherrscht er erst ein Achtel seines Geschäftes. Die anderen

wichtigen sieben Achtel betreffen das Studium des Zweibeiners.

Ich spreche so eingehend hierüber, weil ich einigermaßen erstaunt darüber bin, daß Du Dich bei Deinem Urteil über Milligan so geirrt hast. Der klügste Mann in der Firma ist er nicht, aber er ist der Firma und mir treu ergeben, und wenn Du erst solange im Geschäftsleben stehen wirst wie ich, dann wirst Du den hohen Wert der Treue zu schätzen wissen. Sie ist eine Ware, die keinen Marktwert hat, aber sie kann niemals zu teuer bezahlt werden. Sein Geld kann man vielen Leuten anvertrauen, seinen guten Namen nur sehr, sehr wenigen. Die Hälfte von all denen, die am Zahltag *für* die Firma sind, sind an den sechs anderen *gegen* sie.

Schon oft sind junge Leute wegen einer Stellung zu mir gekommen und haben mir erzählt, bei was für einer gemeinen Firma sie gearbeitet hätten. Mit dem Chef wäre absolut nicht auszukommen gewesen, und ein tüchtiger, strebsamer Kommis hätte fast gar keine Chancen gehabt. Mit solchen Nörglern halte ich mich nie lange auf, denn ich weiß, daß sie weder vor mir, noch vor der

Firma Achtung haben würden, wenn ich sie engagierte.

Ein junger Kaufmann sollte nichts so sorgfältig geheimhalten, als seine Abneigungen — höchstens seine Zuneigungen. Beide sind Luxus, und darüber zu sprechen kann ihn um alles bringen. Von den Toten nur Gutes zu reden ist recht und schön, aber noch besser ist es, diese Regel auf die Lebenden anzuwenden und besonders auf die Firma, die uns das Gehalt zahlt.

Noch ein Wort zum Schluß — wie der alte Pastor Hoover sagte, wenn er so richtig im Schwunge war und noch lange nicht ans Amen dachte — ich habe bemerkt, daß Du im Bureau etwas steif und förmlich bist. Für einen Burschen, der nicht viel Hirn hat, ist es natürlich sehr nützlich, sich in die Brust zu werfen und die Aufmerksamkeit auf sein schönes Vorhemd zu lenken. Aber bei Menschen, deren nähere Bekanntschaft lohnt, wirst Du finden, daß sie keine Warnungstafeln um sich herum aufstellen: „Man bittet, die Anlagen nicht zu betreten" oder: „Achtung, Hunde!" und nicht das Orchester leise spielen lassen, damit man besser hört, was sie sagen.

Überlegenheit läßt jeden andern ſich als ſeinesgleichen fühlen. Sie iſt Höflichkeit ohne Herablaſſung, Freundlichkeit ohne Familiarität, Selbſtbewußtſein ohne Hochmut, Natürlichkeit ohne Grobheit. Sie wiegt ſtets volle ſechzehn Lot und braucht kein buntes Etikett, um anerkannt zu werden.

Von hier aus komme ich nach Hauſe. Ich bin mit der Geſchäftsführung unſeres hieſigen Hauſes gar nicht zufrieden. In keiner Abteilung wird annähernd dasſelbe Gewicht erzielt, wie bei uns in Chicago. Wer daran ſchuld iſt, weiß ich jetzt noch nicht, wenn es ſich aber im nächſten Monat nicht ändert, werde ich zurückkehren und unter den Direktoren eine furchtbare Muſterung halten.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 8

John Graham, in Hot Springs, Arkanſas, an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont iſt ſoeben zum Buchhalter befördert worden, und ſein Vater iſt daher ſehr ‚milde‘ gegen ihn geſtimmt.

Hot Springs, den 15. Jan. 189—

Lieber Pierrepont!

Sie haben mich hier in die Brühfäſſer geſteckt und mir beinah alle Haare aus der Haut gebrüht; meine Gelenke ſind aber dadurch geſchmeidig geworden und knarren nicht mehr beim Gehen. Der Doktor meint, daß er meinen Rheumatismus in vier Wochen kuriert haben würde; danach vermute ich, daß Du mich in vierzehn Tagen erwarten kannſt. Er iſt nämlich einer von den Ärzten, die dem Befinden ihrer Patienten immer um vierzehn Tage voraus ſind, wenn dieſelben arm, und um vierzehn Tage zurück, wenn ſie reich ſind. Er nennt ſich Spezialiſt, was ſoviel bedeutet, als daß ich ihm jedesmal, wenn er meine Zunge beſieht, zehn Dollars zahlen muß, während unſer Hausarzt für dieſe Befriedigung ſeiner Neugier nur zwei Dollars beanſprucht. Die Kranken würden wohl ebenſo gut ohne dieſe Spezialiſtenwirtſchaft wieder auf die Beine kommen, aber das wird wahrſcheinlich der einzige Ausweg ſein, um den Überſchuß an jungen Ärzten unterzubringen.

Das erinnert mich daran, wie wir einmal mehr Corned-beef in Büchsen produziert hatten, als das Publikum konsumieren konnte, da wegen großer Dürre in Texas die Ochsen in riesigen Quantitäten auf den Viehhof kamen. Um ‚den Verbrauch zu forcieren', wie er sich ausdrückte, gab Jim Durham ein niedliches Büchelchen heraus: ‚Hundert leckere Gerichte aus einer Büchse', in dem die verschiedenen Verwendungen von Corned-beef beschrieben wurden. Aber nach den ersten zehn Variationen erwiesen sich die übrigen sämtlich als Corned-beef-Ragout, also nutzte das auch nichts.

Da ließen wir eines Tages ein hübsches appetitliches Etikett mit reichlichen goldenen Verzierungen drucken — ein Mastochse mit blauen Schleifen an den Hörnern und so fett, als ob seine Beine unter ihm zusammenbrechen müßten, wenn man ihm nicht schleunigst Stützen unterschob. Wir druckten darauf: ‚Blau-Schleifen-Pökelfleisch für den Familienbedarf' und erhöhten den Preis der Büchse mit dieser Schutzmarke um zehn Cent. Jetzt wollte das Publikum natürlich nur noch diese Marke haben, und wir

konnten den Bedarf kaum befriedigen. Das Publikum wollte es nun einmal so.

Es gibt eben Leute, die durch nichts so sicher von der guten Qualität einer Sache überzeugt werden können als durch ein bißchen Gold auf dem Etikett. Deshalb verwenden viele Leute ein sechs- oder siebensilbiges Fremdwort, um ihren Beruf zu bezeichnen, die sich bei näherer Untersuchung als Hühneraugenoperateure oder dergleichen entpuppen.

Doch davon wollte ich eigentlich nicht reden, sondern Dir sagen, daß ich mich sehr herzlich über Deine Beförderung zum Buchhalter gefreut habe. Ich wußte wohl, daß, wenn Du nur erst allen Unsinn aus Deinem Kopf hinausgefegt haben würdest, ein gut Teil Verstand zum Vorschein kommen würde. Ich freue mich, daß Dein Vorgesetzter meine Ansicht bestätigt hat. Es liegt nun einmal in der Natur des Menschen, daß bei zwei Punkten seine Wahrheitsliebe nicht viel mitzureden hat: einmal bei dem Nachruf, den die Witwe ihrem verstorbenen Gatten auf den Grabstein setzt, und der uns gegen ihr besseres Wissen überzeugen soll, daß der Abgeschiedene in den Himmel gekommen ist, und ferner bei dem Urteil der Eltern

über ihre Kinder, wenn sie dadurch für diese ein gutes Gehalt herausschlagen können.

Das ist mir gründlich klar geworden, als ich vor einigen Jahren den Sohn einer Witwe engagierte. Er hieß Clarence — Clarence St. Clair Hicks. Sein Vater hatte bei mir Bücher geführt, wenn er nicht die Sieger im Washington-Park ausfindig machte oder in die Prügeleien der Chicagoer verwickelt war. Er war einer von den fixen Kerlen, die während dreier Wochen ihre Bücher immer eine halbe Stunde vor Schlußzeit fertig haben und während der vierten Woche bis in die Nacht hinein sitzen, um nach der Differenz von acht Cents zu suchen, die sich beim Abschluß herausgestellt hat. Bei seinem Tode fand die Witwe, daß seine Lebensversicherung seit einem Monat verfallen war, deshalb brachte sie Clarence zu mir und bat um Anstellung für ihn.

Clarence sah nicht gerade sehr vertrauenerweckend aus. Ich mußte bei seinem Anblick unwillkürlich an die falschen Brüche seines Vaters denken; seine Mutter aber schien mächtig viel von ihm zu halten. Ich erfuhr, daß er in seiner Sonntagsschule für eine lange Deklamation den Kranz bekommen haben würde, wenn nicht die Mutter eines anderen

„Charlie Chase sagte mir, er sei Präsident der Klondike-Forschungs-, Goldgräber- und Ansiedlungsgesellschaft.“

Knaben den Superintendenten beschwatzt hätte und daß die Lehrer seiner Schule eine große Verschwörung gemacht hätten, um ihm die Medaille für gute Führung vorzuenthalten.

Ich konnte diese Erzählungen nicht völlig mit Clarence' Gesichtsausdruck in Einklang bringen, nahm ihn jedoch auf Treu und Glauben und ließ ihn zum ersten Laufjungen bringen. Seine Mutter vergoß ein paar Tränen, als er abgeführt wurde, und bat mich, doch darauf zu achten, daß er freundlich behandelt und nicht von den größeren Jungen geärgert würde, denn er sei ‚ihr einziges Kleinod'.

An jenem Morgen ereignete sich im Bureau eine ganze Anzahl ungewöhnlicher Vorkommnisse, und der erste Lehrling meinte, daß Clarence wohl in der Lage wäre, einige davon aufzuklären; aber dieser konnte jedesmal sein Alibi nachweisen, selbst als ein Buchhalter den Keller voll Zigarettenrauch fand und Clarence darin antraf, nach irgend etwas suchend, das er nicht näher bezeichnen konnte. Da er ein Neuling war, hatte man Nachsicht mit ihm. Seine Zigaretten wurden ihm fortgenommen, und er bekam die Verwarnung, daß ihm seine Ausreden von nun an nichts mehr helfen würden.

CENTRAL RESERVE

Gegen Mittag kam mein größter Boſtoner Kunde mit ſeinem kleinem Sohne, einem hübſchen, wohlgenährten Neſthäkchen mit ſchwarzen Sammethoſen und lockigem Haar, das etwas länger war, als im Viehhofbezirk ratſam iſt. Während wir unſere Geſchäfte beſprachen, lief der Junge in den Garderobenraum, wo die Laufjungen frühſtückten — ein äußerſt bedenklicher Ort für einen Jungen in Sammethoſen. — — —

Soviel wir aus Willy herausbekommen konnten, nachdem er ſich von ſeinen Krämpfen erholt hatte, war er von den Jungen ſehr liebenswürdig empfangen und zu einem Spiele aufgefordert worden, das Clarence ſoeben erfunden und ‚Schweineſchlachten‘ getauft hatte. Clarence ſagte zu Willy, weil er Beſuch ſei, dürfe er das Schwein vorſtellen. Willy wußte nicht recht, was das bedeutete, aber — ſo erzählte er — es klang ihm nicht ſehr verlockend, und er vermutete, daß es ihm nicht gefallen würde. Er verſuchte desha ´. dieſe Ehre auf jemand anderes abzuſchieben, aber Clarence beſtand darauf, daß es eine Auszeichnung ſei, das Schwein vorzuſtellen, und ehe Willy wußte, was mit ihm vorging, wurde das eine Ende eines Seils ihm um den

linken Fuß gebunden, das andere Ende über einen Querbalken gezogen, und er hing in der Luft mit dem Kopfe nach unten, während Clarence seine Kehle mit einem hölzernen Säbel bearbeitete. In diesem Augenblick stieß Willy den Schrei aus, der seinen Vater und mich auf die Beine brachte und die Jungen in alle vier Winde zerstreute.

Willys Vater machte seine Bestellungen sofort rückgängig und brummte im Fortgehen etwas von „entwürdigender Umgebung, in der die Jungen verrohen müßten." Clarence' Mutter schrieb mir, ich sei ein schlechter Mensch, der ihren Mann geknechtet hätte, solange er lebte, und es nun nicht mal an ihrem Sohn gut machen wollte. Denn nach jenem kleinen Zwischenfall hatte ich natürlich dem ‚Kleinod' gesagt, es solle lieber in eine Menagerie gehen.

Ich erwähne Clarence als Begründung dafür, weshalb ich in meinem Urteil über Dich nicht von vorn herein sicher war. Wenn ich etwas mir Gehörendes für wertvoll hielt, habe ich es stets ratsam gefunden, die Meinung anderer Leute darüber einzuholen und zwar möglichst gleich in Zahlen ausgedrückt. Beim Kaufen ist jeder Mensch

7*
561168 A

pessimistisch. Die Frau auf dem Dollarstück ist die einzige Frau, die ganz gefühllos ist. Und den wirklichen Wert einer Sache kann man nur feststellen, wenn man jedes Gefühl aus dem Spiele läßt.

Ich habe Dir Milligan zum Vorgesetzten gegeben, um Dich einmal mit seinen Augen anzusehen. Wenn er sagt, daß Du zum Buchhalter tauglich bist und Deine Leistungen zwölf Dollars wöchentlich wert sind, so weiß ich, daß es sich zweifellos so verhält. Denn er gehört zu den Leuten, die sich niemals begeistern, ausgenommen beim Fluchen.

Du kannst Dir wohl denken, wie sehr es mich freut, daß Du Dich als geschäftstüchtig erweisest, und was für eine große Befriedigung es mir sein wird, wenn für mich der letzte Abschluß kommt, auf meinem Platze den zu wissen, der meinen Namen trägt.

Mit Knaben geht es ungefähr wie mit den jungen Hunden, die auf der Straße verkauft werden — sie entwickeln sich oft ganz anders, als man erwartet hat. Du glaubst einen jungen Jagdhund zu kaufen, und er entpuppt sich als ge-

fleckter Karrenhund. So wird wahrscheinlich kaum aus dem Sohn eines ehrlichen Fleischers ein Dichter oder Professor werden. Ich möchte hierbei bemerken, daß ich kein wirkliches Vorurteil gegen Dichter oder dergleichen habe, nur glaube ich, daß es für einen, der ein Milton werden möchte, nichts Traurigeres gibt, als unbekannt und unberühmt zu Grabe getragen zu werden.

Wenn ein Fleischexporteur sich auf die Verwendbarkeit des Baumöls versteht, braucht er allerdings niemals Bestellungen auf Schweineschmalz wegen zu geringer Schweinezufuhr abzulehnen. Ebenso kann ein Vater, der die menschliche Natur kennt, wohl auch einen leidlichen Prediger aus einem Jungen machen, den unser Herrgott zum Kaufmann bestimmt hat. Im allgemeinen ist es jedoch das beste, das Baumöl mit einem lateinischen Namen als Öl zu verkaufen und seinen Jungen werden zu lassen, was er will, selbst wenn er Neigung zum Weizenmarkt hätte.

Wem das Dichten im Blute steckt, bei dem kommt es früher oder später sicher zum Vorschein, sei es in Büchern oder Annoncen. Und je länger es verborgen bleibt, desto schwerer ist dann der

Anfall und desto länger dauert es, ehe der Patient sich davon erholt. Torheit kuriert man am leichtesten, wenn man sie gewähren läßt. Man kann einem Menschen nicht gründlicher beweisen, daß er den falschen Beruf gewählt hat, als wenn man ihn das Ding versuchen läßt. Erweist er sich dann als falsch, so braucht man ihm nicht mehr mit langen Auseinandersetzungen davon abzuraten; und ist es der richtige, so hat man keine Ursache dazu.

Bei dieser Gelegenheit will ich Dir die Geschichte von dem Sohne meines alten Freundes Jeremias Simpkins erzählen. In der ganzen Bostoner Lederbranche gibt es keinen ehrlicheren Mann als Jeremias und keinen größeren Schwindler, dem jedoch das Gesetz nie etwas anhaben konnte, als seinen Sohn Esra. In Esras Charakter war kein Gramm Gemeinheit, aber er war von Natur und ganz unabsichtlich ein Schwindler. Als er von der Universität kam, meinte sein Vater, ein paar Jahre in der Häuteabteilung von Graham & Co. würden ihm sehr nützlich sein, ehe er endgültig in die Lederbranche eingespannt würde. Ich schrieb ihm, er solle mir den Jungen schicken, ich wolle

ihm eine Stellung geben, vorausgeſetzt natürlich, daß ich einen echten Sprößling des alten ſoliden Simpkinsſtammes bekäme.

Als Esra ſich bei mir meldete, fühlte ich mich etwas beunruhigt, denn er ſah ganz und gar nicht aus, als ob er für die Lederbranche geſchaffen ſei. Er war ein großer, hagerer Neu-Engländer mit ſo einer kräftig hervortretenden Stirn, von der man entweder ſagen könnte, ſie habe ſich durch übergroßen Reichtum an Gehirn gewölbt oder ſei durch das Dickwerden des Schädels entſtanden — je nachdem einem der Menſch mehr oder weniger ſympathiſch iſt. Sein Benehmen war ungezwungen und familiär. Er ſagte mir ſogleich, er wüßte allerdings nicht, wofür er ſich eigentlich intereſſieren könnte, ſei jedoch totſicher, daß er ſich für das Ledergeſchäft niemals intereſſieren würde. Wahrſcheinlich hatte er ſeinem Vater bereits dieſelbe Mitteilung gemacht, und der Alte hatte ihm geſagt: „Das wird ſich alles finden, intereſſiere dich vorläufig erſt einmal für Häute.“

Binnen vier Wochen lernte Simpkins alles, was er von unſerem Geſchäft zu wiſſen wünſchte, und während derſelben Zeit hatte ich alles er-

fahren, was mich an ihm interessierte. Schweinepökelei schien das letzte zu sein, wofür er Neigung gehabt hätte. Er kündigte mir eines Tages, fünf Minuten bevor der Brief geschrieben werden sollte, in dem ich ihm kündigte. Sein Vater und er veruneinigten sich infolge dieser Kündigung für einige Zeit, und mich kostete die Geschichte des Alten Freund- und Kundschaft. Überhaupt kann man sich durch nichts auf der Welt leichter Feinde machen, als indem man Freunde engagiert!

Eine Zeitlang verlor ich Simpkins aus den Augen; dann erschien er eines Morgens im Bureau, freundlich und kordial wie immer. Er sagte mir, daß er Berichterstatter geworden sei und mich über das Dezember-Weizen-Geschäft zu interviewen wünsche. Ich fühlte mich natürlich nicht veranlaßt, darüber zu reden, dagegen gab ich ihm einen guten Rat — ich sagte ihm, daß er zeitlebens auf keinen grünen Zweig kommen werde, wenn er nicht seine Verrücktheiten aufgeben und zu seinem Vater zurückkehren würde. Er dankte mir, ging hin und schrieb eine Spalte darüber, was ich vielleicht über Dezemberweizen gesagt haben könnte und verstand den Eindruck zu erwecken, als ob ich es wirklich gesagt hätte.

Einige Zeit darauf hörte ich, Simpkins ſei tot. Die Depeſchen der ‚Vereinigten Preſſe‘ verkündigten es, die ‚Cuban Junta‘ beſtätigte es, und endlich berichtete eine lange Depeſche von Simpkins ſelbſt die Umſtände, welche zu dem ‚furchtbaren Ereignis‘, wie das Geſchehene in Simpkins’ Zeitung genannt wurde, geführt hatten. Esras Vater ſchickte mir ein langes Telegramm, in dem er mich bat, zum Chef-Redakteur zu gehen und mir für ihn die Tatſachen angeben zu laſſen. Simpkins wurde, wie ich erfuhr, von ſeiner Zeitung ſehr geſchätzt und war als Berichterſtatter nach Cuba zur Inſurgenten-Armee entſendet worden. Simpkins in Cuba hatte dann augenſcheinlich dem Rufe von Simpkins in Chicago alle Ehre gemacht. Wenn es Nachrichten gab, ſchickte er ſie, und wenn es keine gab, erfand er ſie und ſchickte ſie auch.

So war auch die erſte Nachricht von ſeinem Tode in ſeinem eigenen Briefe auf einem Flibuſter-Dampfer gekommen und von Jackſonville telegraphiert worden. Sie erzählte mit genauer Beobachtung der Einzelheiten, — etwas, was er erſt gelernt hatte, ſeit er von mir fort war — wie er ſich von der kleinen Inſurgentenſchar, mit der er

einen Streifzug unternommen, verirrt hatte und in die ſpaniſchen Linien hineingeraten war. Man hatte ihn ſofort gefangen genommen, und trotzdem aus ſeinen Papieren hervorging, daß er amerikaniſches Bürgerrecht beſaß und was ſein Beruf war, trotz des roten Kreuzes auf ſeinem Arm, wurde er vor ein Kriegsgericht geſtellt und zum Tode verurteilt. Alles das hatte er beſchrieben und dann zur Vervollſtändigung ſeines Berichts ſeine eigene Hinrichtung erfunden. Dieſen Teil des Berichtes ſchrieb er in einem engliſch-ſpaniſchen Kauderwelſch, ſo daß man es für das Werk eines Augenzeugen halten konnte, dem Simpkins ſeinen Brief anvertraut hatte. Er hatte den Gefangenen bewachen ſollen, aber für ein kleines Geldgeſchenk von Simpkins und für das Verſprechen eines größeren von der Zeitung hatte er Simpkins ſeinen Rücken zum Niederſchreiben der Geſchichte geliehen, war dann deſertiert und hatte den Brief zur kubaniſchen Armee gebracht.

Der Bericht endete: „Dann, als der Leutnant ‚Feuer!‘ kommandiert hatte, hob Señor Simpkins die Augen gen Himmel und rief: ‚Ich proteſtiere im Namen meines amerikaniſchen Bürgerrechts!‘“—

Am Schluß des Briefes, nicht für die Öffentlichkeit beſtimmt, war gekritzelt: „Das iſt für euch ein gefundenes Freſſen, aber für mich eine verdammt ſchwere Geſchichte. Gruß. Simpkins.“

Der Chef-Redakteur trocknete eine Träne, als er dies vorlas und ſchluckte ein bißchen, als er ſagte: „Ich kann mir nicht helfen. Er war doch ein verdammt umſichtiger Junge. Sehen Sie — er hat ſogar daran gedacht, Notizen für Bilder beizufügen!“

Die Geſchichte von Simpkins Ende füllte die erſte Seite ganz und noch drei Spalten der zweiten, und das Publikum riß ſich um die Nummer. Der Chef-Redakteur verlangte, daß ſich die Regierung mit der Angelegenheit beſchäftige, was auch geſchah, obgleich die Spanier die Hinrichtungsnachricht dementierten und erklärten, ſie wüßten nichts von einem Señor Simpkins. Dieſe Dementierung füllte natürlich wieder eine Seite, und dann wurde eine Gedächtnisfeier veranſtaltet, deren Beſchreibung wiederum drei Spalten in Anſpruch nahm. Einer von der überall verbreiteten Sorte derer, die bei jeder Gelegenheit ſammeln und dabei den Kommis ihr Frühſtücksgeld abknöpfen, ſei es auch nur

für Blumen für die verblichene Tante der Frau Kelleraufſeher, brachte in unſerem Bureau zwanzig Dollars zuſammen, wofür ein Blumenkiſſen gekauft wurde mit der aus blauen Immortellen gebildeten Inſchrift: „Geſtorben für die Preſſe!“

Ich ſetzte meinen Zylinder auf und wohnte aus Achtung für ſeinen Vater der Gedächtnisfeier bei. Aber bei meiner Rückkehr ins Bureau erhielt ich folgendes Telegramm aus Jamaica: „Kabeln Sie Ihrem Korreſpondenten mir hundert zu geben. Benachrichtigen Sie Vater, daß alles Unſinn. Verſchweigt es den andern. Simpkins.“

Ich ſchwieg, und Esra wurde dem Leben allmählich unter Vermeidung der öffentlichen Aufmerkſamkeit wiedergegeben. Es gelang, den Eindruck zu verbreiten, als ob er durch ein Entſatzkorps im letzten Augenblick dem Rachen des Todes entriſſen worden ſei. Zuletzt hörte ich, daß er in New-York ein jährliches Einkommen von zehntauſend Dollars bezieht, was ſicher mehr iſt, als er in der Lederbranche in einem Jahrhundert verdient haben würde.

Vor fünfzig oder hundert Jahren, als beim Dichten noch etwas zu verdienen war, würde ein

Mann mit Esras Phantaſie wahrſcheinlich ein Barde geworden ſein — ſo nannte man damals die berühmteſten Dichter, wenn ich nicht irre. Und als er in die Lage kam, ſich ſelbſt ernähren zu müſſen, wählte er inſtinktiv einen Beruf, bei dem ihm ſeine dichteriſche Phantaſie nützlich ſein konnte.

Iſt ein Hund für die Hühnerjagd geboren, ſo hat es keinen Zweck, ihn auf die Fuchshetze zu dreſſieren.

Über Dich war ich mir zuerſt nicht ganz klar, jetzt aber weiß ich, daß Gott Dich zum Fleiſch-exporteur beſtimmt hat. Alſo die Naſe an den Boden, damit Dir keine Witterung entgeht! Um das Ende der Jagd ſorge Dich nicht — der Spaß liegt in der Jagd ſelbſt und nicht im Erfolg.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 9

John Graham, Hot Springs, Arkanſas, an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont hat mehr Geld in Roſen angelegt, als ihm nach Anſicht ſeines Vaters ſeine Mittel geſtatten, und der Alte verſucht nun, die Gedanken ſeines Sohnes auf Materialwaren zu lenken.

Hot Springs, den 30. Januar 189—

Lieber Pierrepont!

Ich wußte ſofort, daß der einliegende Brief nicht an mich war, als ich ihn öffnete und eine Rechnung über zweiundfünfzig Dollars fand ‚für Roſen, laut Beſtellung an Miß Mabel Daſhkam geſandt.‘ — Ich weiß nicht genau, wo ich die Dame unterbringen ſoll, wenn ſie aber die Tochter des alten Job Daſhkam von der Fondsbörſe iſt, möchte ich ſagen, daß ich ſie für ein reizendes Mädchen halte, dem ich jeden Mann gönne, nur nicht meinen Sohn. Als ich ſie zuletzt ſah, war ſie, wie ſie ging und ſtand, zehntauſend Dollars wert — wenn ihre Steine echt waren —, und das iſt mehr Kapital, als eine Frau ſich auf den Leib hängen darf, mag ihr Vater auch noch ſo reich ſein. Jobs Vermögen aber iſt eins von denen, die in den Zeitungen zu einer Million aufgebauſcht werden, aber die Erben in die unangenehme Lage verſetzen, dem Teſtamentsvollſtrecker die Koſten ſchuldig bleiben zu müſſen.

Ich habe ſelbſtverſtändlich keine praktiſchen

Erfahrungen im Pouſſieren gemacht, außer bei Deiner Mutter. Aber ich habe vom ſicheren Platze aus zugeſehen, wie es den meiſten dabei erging; und ich muß ſagen, eine Frau wie Mabel Daſhkam heiraten, bedeutet den erſten Schritt zum Strohwitwer.

Ich wette, wenn Du ihr ſagteſt, daß Dein Gehalt zwölf Dollars wöchentlich beträgt, und daß Du nicht mehr Einkommen haben wirſt, ehe Du es durch Deine Arbeit verdienſt, würdeſt Du umſonſt verſuchen, Dich ihr auf eine Meile zu nähern und wärſt Du auch mit dem ſtärkſten Eisbrecher bewaffnet. Sie gehört zu den Frauen, deren Herz der Wünſchelrute gleicht, das heißt nur ſchlägt, wenn Gold in der Nähe iſt.

Du biſt ſelbſtverſtändlich noch gar nicht in der Lage, Dich auch nur zu verloben, während ich fürchte, daß Du mit dem Plane umgehſt, Dich zu verheiraten. Ein Kommis, der bei einem Wochengehalt von zwölf Dollars zweiundfünfzig Dollars für Roſen ſchuldet, hat aber ein Kindermädchen nötiger als eine Frau. Ich meine überhaupt, daß jeder Menſch, der ſoviel Geld für Blumen zum Fenſter hinauswirft, ſpäter einmal Gelegenheit und Grund findet, darüber nach-

zudenken, wie viel Materialwaren er für dieselbe Summe hätte kaufen können.

Ich rede vermutlich in den Wind, wenn ich Dich bitte, Dich in dieser Angelegenheit von meinem Urteil leiten zu lassen. Ein junger Mensch fragt seinen Vater allenfalls um Rat, wenn er ein Pferd kaufen will; wenns aber ans Heiraten geht, hält er sich allein für kompetent. Ehen mögen im Himmel geschlossen werden — die meisten Verlobungen aber vollziehen sich im Hinterzimmer, wo das Gas so dunkel brennt, daß man nicht genau sehen kann, was man bekommt. Solange ein Mann einem jungen Mädchen den Hof macht, bekommt er von der Familie nicht viel zu sehen; dafür kann er sie nach der Hochzeit desto ausgiebiger genießen. Er heiratet zwar nicht den Vater seiner Braut, aber ebensowenig liegt im Eheversprechen ein Hindernis, daß der Alte ihn nicht anpumpen könnte, — und sei sicher, wenn er Job Dashkam heißt, dann tut er es! Seine eigene Mutter kann man sich nicht aussuchen, wohl aber seines Sohnes Mutter, und wer einen Schwiegervater wählt, der im Spekulieren seinen Beruf sieht, darf sich nicht wundern, wenn er später seinen Sohn am Totalisator findet.

Heirate unter keiner Bedingung ein armes Mädchen, das wie ein reiches erzogen worden iſt. Sie hat nur die guten Eigenſchaften der Armen gegen die ſchlechten der Reichen vertauſcht, ohne deren gute Seiten ſich zu eigen zu machen. Nach Geld heiraten und ohne Geld heiraten iſt beides ein Verbrechen. Es iſt nichts dagegen einzuwenden, daß man eine Frau mit Vermögen heiratet, wohl aber dagegen, ein Vermögen mit Frau zu heiraten.

Da wir gerade davon reden — es iſt immer gut, eine hübſche Frau zu heiraten, denn ſelbſt die hübſcheſte ſieht manchmal unſcheinbar aus, und ſo iſt für Abwechſelung geſorgt. Eine Unſcheinbare dagegen kann höchſtens noch weniger gut ausſehen als gewöhnlich. Auch wenn ein junger Menſch durchaus ein törichtes Mädchen heiraten will, — und viele müßten es ſogar, wenn ſie ein paſſendes Geſpann ſein wollen — ſo iſt es ſchon das beſte, eine hübſche Närrin zu wählen.

Ich erwähne dieſes alles nur, weil mir ſcheint, daß Du auf der Bahn, auf welcher Du ſtarten willſt, leicht eines Tages gefeſſelt und geſtempelt ſein könnteſt, ohne zu wiſſen, wie das ge-

kommen ist, und Du solltest begreifen, daß ein Mädchen, das Dich meines Geldes wegen heiratet, in mehr als einer Hinsicht enttäuscht sein wird. Übrigens glaube ich, wenn Du Dir klar darüber wärst, was es bedeutet, bei zwölf Dollars Wochengehalt zu heiraten, würdest Du für die zweiundfünfzig Dollars eine Schlafzimmereinrichtung gekauft haben und keine Rosen.

Was ich über Geldheiraten gesagt habe, erinnert mich an die Geschichte mit Chauncey Witherspoon Hoskins aus meiner Heimat in Missouri. Dem alten Hoskins gehörte sozusagen das ganze Dorf bis auf den Bahnhof und das Wirtshaus, daher hielt Chauncey, sein Sohn, sich für etwas ganz Besonderes. Das war er auch, freilich in etwas anderer Art, als er selbst annahm. Er war fünf Fuß drei Zoll hoch, hatte hübsche rote Backen, schöne Locken und einen krausen Schnurrbart. Hätte er ein blaues Band um den Hals gehabt, so wäre man versucht gewesen „komm, Fido!" zu rufen, wenn er ins Zimmer trat.

Bei den Damen muß er aber wohl sehr beliebt gewesen sein, denn ich kann heute noch nicht an

ihn denken ohne den Wunsch, ihm eins auf den Kopf zu geben.

Bei Gesellschaften lief er zwischen den jungen Mädchen hin und her wie ein Vögelchen, das Körner aufpickt. Er spielte sehr schön Klavier und sang melancholische Lieder dazu. Immer wußte er auf anmutige Art etwas Angenehmes zu sagen und brauchte sich dabei niemals zu unterbrechen oder zu verbessern. Er trat nie seiner Tänzerin auf die Schleppe, ließ nie die Erfrischungen fallen, die er ihr brachte, und schüttete den Kaffee, um ihn abzukühlen, nie auf das Kleid seiner Dame statt in die Untertasse. Wir Jungen, die wir nie durch das Zimmer gehen konnten ohne ein Gefühl, als ob unsere Hosen heraufgerutscht und unsere Beine bis zum Knie sichtbar wären, oder als ob unsere Hände zwei Prager Schinken wären, haßten ihn, aber die Mädchen schwärmten für ihn.

Du kannst dem Geschmack der Frauen immer trauen, nur nicht, wenn es sich um einen Mann handelt, und es ist ein großes Glück für uns, daß sie sich in diesem Punkte so leicht irren, sonst würden wir wohl so ziemlich alle Junggesellen bleiben. Übrigens verhält es sich mit dem Geschmack der Männer

hinſichtlich der Frauen ebenſo, was ebenfalls ſehr günſtig iſt, denn es gibt auch ſo ſchon gerade genug alte Jungfern auf der Welt.

Chauncey war in allen Salons unſerer Stadt zu finden, ſo daß man ſich wundern mußte, wie er es anſtellte, noch immer ſo frei herumgraſen zu können, ohne je eingefangen zu werden. Der Grund dafür wurde mir erſt klar, als ich Deine Mutter geheiratet hatte und von ihr Chaunceys Herzensgeheimniſſe erfuhr. Das war nun wirklich kein Vertrauensbruch, denn er hatte ſie jedem Mädchen in der Stadt erzählt.

Sobald er mit einer Dame allein war, machte er ein entſetzlich melancholiſches Geſicht und begann auf eine Tragödie in ſeinem Leben anzuſpielen, etwas, was ſein ganzes Leben zerſtört und ihm die Fähigkeit genommen hätte, noch einmal zu lieben — und vieles andere in derſelben Tonart.

Die Mädchen kannten Chauncey natürlich alle von der Zeit an, als er noch kurze Hoſen trug, und jede hätte wiſſen müſſen, daß er nur ein einziges Mal etwas mit einer Tragödie zu tun gehabt hatte — und zwar als er in Chicago auf der Galerie des Theaters ſaß und den

Othello von einer Bande Schmierenkomödianten spielen sah. Aber manche Leute — besonders junge Leute — halten ein Ding nur dann für glaubwürdig, wenn es schwer zu glauben ist.

Chauncey verblieb bis zu seinem vierundzwanzigsten Jahr bei dieser Methode; dann erlebte er einen Reinfall. Fast alle jungen Mädchen, mit denen er aufgewachsen war, hatten sich verheiratet, und während er auf den Nachwuchs wartete, richtete die Witwe Sharpleß ihr Augenmerk auf ihn, eine stattliche, gutkonservierte Dame von etwa vierzig Jahren, die mit den Weisheitszähnen zur Welt gekommen war. Chauncey fand sie außerordentlich sympathisch, und als er aus seiner Trance erwachte, war er der Stiefvater ihrer vier Kinder.

Sie war sehr gütig gegen ihn und behandelte ihn wie ihren eigenen Sohn; aber sie war auch äußerst streng und gestattete ihm nie, allein herum zu flanieren. Wenn sie zusammen in Gesellschaft gingen, fühlte er sich oft tief gekränkt, wenn Fremde zu seiner Frau sagten: „Wie prächtig Ihr Sohn aussieht, liebe Frau Hoskins!"

Sie war beinah siebzig Jahre, als Chauncey

sie endlich begrub; man sagt, daß er bereits auf dem Heimweg vom Begräbnis neuen Lebensmut gezeigt habe. Jedenfalls erledigte er seine Trauer in zwei Monaten — ich vermute, daß er seinen Schmerz in dieser Zeit reichlich und ohne jeden Abzug unterbringen konnte — und während der nächsten zwei Monate erledigte er seine neue Brautwerbung. Vier Monate nach dem Begräbnis bestellte er sein Aufgebot. Er sagte, daß er die Mutter- und Sohngeschichte gründlich satt habe und diesmal dafür sorgen wolle, daß keine Irrtümer vorkommen könnten. So heiratete er Lulu Littlebrown, die eben achtzehn geworden war. Chauncey hatte damals reichlich seine fünfzig auf dem Rücken und sah so runzelig aus wie ein erfrorener Apfel im Spätherbst.

In den Flitterwochen fuhr er mit Lulu nach Chicago, und Moses Grünbaum, der zufällig in Geschäften ebenfalls dorthin reiste, traf die beiden im Salonwagen. Nach einiger Zeit kam der Schaffner zu Chauncey. „Wünscht Ihr Fräulein Tochter vielleicht ein Kissen?" fragte er. Chauncey stöhnte: „Geh zum Henker, verfluchter Negerhund!" Und der Schaffner verschwand. Moses hatte die

Szene beobachtet, ging in den Rauchsalon und erzählte sie dort. Nun schlenderte alle fünf Minuten einer der Fahrgäste den Gang entlang zu Chaunceys Platz und fragte, ob er seinem Fräulein Tochter eine Zeitschrift leihen oder ihr etwas zu trinken holen oder eine Apfelsine anbieten dürfe. Der Ton, in welchem Chauncey alle diese Höflichkeiten beantwortete, geziemte sich gar nicht für einen neugebackenen Ehemann.

Moses hatte noch einen anderen glücklichen Einfall. Er stieg unterwegs aus und telegraphierte an den Oberkellner im Hotel Palmer. Als sie dort ankamen, sah der schon nach ihnen aus und Chauncey hatte kaum seinen Namen genannt, als er mit seiner tiefsten Verbeugung fragte: „Ah, Mr. Hoskins! Befehlen Sie das Zimmer für Ihr Fräulein Tochter neben dem Ihrigen?"

Chauncey ist ein Beweis dafür, welche Torheit es ist, zu glauben, es käme etwas dabei heraus, wenn man eine Frau nimmt, die um jeden Preis heiraten will, oder zu hoffen, daß man Eheirrungen ausgleichen könnte. Die Unrechte heiraten ist ein Fehler, für den man sein Leben lang büßen muß, das vergiß nie. Ich glaube übrigens, sobald Du

Mabel über die Höhe Deines Einkommens aufklärſt, wird ſie darauf verzichten, Gegenſtand Deines Irrtums zu werden.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 10

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, Jeffersonville, Indiana.

Mr. Pierrepont iſt zum Geſchäftsreiſenden befördert worden und befindet ſich unterwegs auf der Tour.

Chicago, den 1. März 189—

Lieber Pierrepont!

Als Du gestern abreistest, fühlte ich mich einigermaßen beunruhigt. Du sahst so verdammt wichtig und herausfordernd aus, daß ich fast fürchte, Du wirst dem ersten Kunden, der an unserer Wurst etwas auszusetzen hat, sagen, er möge sich welche malen lassen. Witzige Antworten lesen sich ja sehr hübsch, aber das Geschäft wird dadurch geschädigt, und die Firma braucht keine Witze, sondern Aufträge.

Wurst ist derjenige Artikel, den ein junger Mann in unserer Branche mit dem meisten Ernst behandeln muß, und bei dem er sich absolut keine Witze gestatten darf, denn fünfzig Prozent aller Menschen nehmen einen Witz sogleich ernst und die anderen fünfzig tun es, wenn er oft genug wiederholt wird. Erst letzte Woche hatte der Chef unserer Wurstabteilung eine neue Blechmarke als Musterzeichen für Frankfurter Würstchen eingeführt, aber ich ließ ihn dieselbe umgehend wieder aus dem Markt ziehen, denn ich bin sicher, daß

der erste Spaßmacher, der die Marke sah, gefragt hätte, ob das eine Hundemarke sei. Und wenn die Leute auch erst bloß darüber gelacht hätten, wären sie doch mit der Zeit soweit gekommen, die Sache ernst zu nehmen; und wenn dann der Fleischer versucht hätte, ihnen diese unsere Marke zu verkaufen, würden sie sich einbilden, Hundegebell zu hören und die echte ‚Landwurst' verlangen, wenn sie auch doppelt soviel kostet.

Am besten lacht, wer überhaupt nicht lacht, solange er mit dem Publikum zu tun hat. Es ist eine alte Geschichte, daß selbst Leute, die Sinn für Humor besitzen, diesen doch nur dann zum Ausdruck kommen lassen, wenn sie auf Kosten anderer lachen können. Und nichts auf der Welt macht einen kläglicheren Eindruck als ein Mensch, der sich krampfhaft bemüht, belustigt zu erscheinen, wenn über ihn gelacht wird.

Bei Erwähnung der Wurst mit der ‚Hundemarke' fällt mir ein kleines Erlebnis vom letzten Jahr ein. Ein Bursche kam zu mir ins Kontor und bot mir einen kleinen zotteligen Wachtelhund zum Kauf an. Ich hatte nicht ernstlich die Absicht, mich auch noch mit einem Hunde abzuplagen,

Public Library

„Jim Donnelly von der Donnelly-Proviant-Gesellschaft kam gestern nachmittag grinsend in mein Bureau."

fragte ihn jedoch spaßeshalber, was er für das Tierchen haben wolle.

Der Bursche stotterte und schluckste und wischte sich eine Träne ab. Endlich brachte er heraus, daß er den Hund wie seinen Sohn liebe, und daß ihm beim Gedanken an die Trennung das Herz bräche. Er würde nicht wagen, ‚Dandy' anzusehen, nachdem er den Preis genannt, den niedrigsten Preis, der je für einen solchen Hund gefordert worden wäre. Es sei ihm jedoch weniger um das Geld zu tun, als um eine gute Unterkunft für sein Herzblatt. Ich sähe so vertrauenerweckend aus, und er wäre sicher, daß ich ‚Dandy' gut behandeln würde. Deshalb sollte ich ihn — rein geschenkt — für fünfhundert haben.

„Cents?" frage ich.

„Dollars," erwidert er, ohne eine Miene zu verziehen.

„Für den Preis müßte es schon eine Bulldogge sein," sage ich.

„Wenn Sie mehr auf Qualität geben würden und weniger auf Quantität," antwortete er im Tone entrüsteten Vorwurfs, „würde Ihre Ware einen besseren Ruf genießen!" —

Ich geriet ziemlich in Hitze, aber ich hatte mir eine Blöße gegeben, und deshalb bezwang ich mich und sagte: „Das Wurstgeschäft geht zu schlecht, als daß wir uns gestatten könnten, solchen Preis für so leichte Ware zu zahlen. Bringen Sie mir einen größeren Hund, dann wollen wir weiter reden.“ Aber er schüttelte traurig den Kopf, pfiff ‚Dandy‘ und entfernte sich.

Ich erwähne diesen kleinen Zwischenfall nur als Beispiel für die Tatsache, daß man sich vor jedem Scherze hüten muß, der auch nur im entferntesten in Beziehung zum Geschäft gebracht werden kann. Ehe man sich's versieht, ist der Wurstmarkt geschädigt und ein ehrlicher Fleischer den Unverschämtheiten jedes Hundediebes von der Straße preisgegeben. Man kann einen Scherz zu weit treiben, und wenn einer fortwährend behauptet, er glaube, daß er Schweinefleisch bezahle und Hundefleisch bekomme, wird er am Ende wahrscheinlich wirklich Hundefleisch nehmen.

Abgesehen von dem allen aber solltest Du Dir von vornherein klar machen, daß Deine Reise nur ein Versuch ist, und daß ich durchaus noch nicht sicher bin, ob Gott Dir Talent zum Reisenden ge-

geben hat. Eins aber kannſt Du Dir vorſtellen — daß Du niemals Eiskönig werden wirſt, wenn Du verſuchſt Achten zu ſchneiden, ehe Du ſicher auf den Schlittſchuhen biſt.

Ein richtiger Verkäufer beſteht zu einem Teil aus Reden und zu neun Teilen aus Verſtand. Die neun Teile Verſtand aber wendet er an, zu entſcheiden, wann er den einen Teil Reden gebrauchen ſoll. Sportregeln oder die Chancen der Preisfechter ſind kein Geſprächsſtoff für Geſchäftsverhandlungen. Über dieſe Dinge Beſcheid zu wiſſen, wird Dir niemals helfen, einem neuen Kunden unſere Schinken-Marke ‚Kornfutter' zu verkaufen.

Viele Reiſende benehmen ſich, als ob die Kunden hauptſächlich für Sport und Anekdoten Intereſſe hätten, und als ob ihnen das Geſchäft Nebenſache wäre. In Wahrheit aber werden nur äußerſt wenige Leute dadurch zur Aufgabe von Beſtellungen veranlaßt, daß man ſie während ihrer Geſchäftsſtunden mit dem Erzählen von Anekdoten beglückt. Ich habe noch keinen Kunden gefunden, der für die Witze des Reiſenden zugänglicher geweſen wäre als für ein Achtel Cent Extrarabatt auf eine

Büchſe Schmalz. Und die Firma hat Dich nach Beſtellungen auf die Reiſe geſchickt.

Natürlich muß man höflich und zuvorkommend gegen die Kundſchaft ſein, aber zuviel Zuvorkommenheit iſt vom Übel. Manchen Kunden kannſt Du mit einer billigen Zigarre gewinnen und manchen mit einem billigen Kompliment. Es iſt nichts dagegen einzuwenden, wenn man jedem gibt, was er gern hat, obwohl ich der Meinung bin, daß Rauch nur dem Schinken zuträglich iſt, und daß Schmeichelei zu nichts gut iſt, als ſich zum Narren zu machen.

Ernſthafte Käufer intereſſieren ſich nur für Deine Ware und Deine Preiſe. Mache ihnen gegenüber nie die Ware der Konkurrenz ſchlecht, aber dulde auch nicht, daß ſie die Deine ſchlecht machen. Erniedrige Dich nicht, um eine Order zu bekommen, trage aber auch die Naſe nicht ſo hoch, daß Dir die Witterung einer Beſtellung entgeht. Du wirſt unterwegs mit vielen Leuten zu tun haben, die Dir nicht gefallen, deren Aufträge aber der Firma gefallen.

Der eine ſagt Dir vielleicht, daß wir unſer trockenes Salzfleiſch anfeuchten, ehe wir es verladen,

und daß es unterwegs einschrumpfe, wie ein ‚rein wollener' Anzug aus dem ‚billigen Laden' bei Platzregen; der andere, er wundere sich, wie wir es fertig brächten, so viel Knorpel in eine Zweipfundbüchse zu packen, ohne daß auch nur ein Fetzen Fleisch daran hängen bliebe; und der dritte, die letzte Ladung Speck sei so versalzen gewesen, daß er sie nicht hätte loswerden können. Der erste lügt, der zweite übertreibt, und der dritte sagt vielleicht die Wahrheit. Mit ihm mußt Du Dich sofort einigen. Bedenke aber immer dabei, daß ein Mann, der reklamiert, seinen Schaden niemals gering bewertet, und daß Du gewöhnlich von seiner ersten Forderung etwas abhandeln kannst. Dem zweiten mußt Du Entgegenkommen zeigen, ihm sagen, die Sache würde dem Chef vorgelegt werden, und der Aufseher der Abteilung würde das Versprechen abgeben müssen, daß so etwas nicht wieder vorkomme. Mit dem ersten brauchst Du Dich nicht abzuquälen. Es würde eben so wenig nutzen, als an ein altes Huhn, das die Eier austrinkt, teures Hennenfutter zu verschwenden. Die Sache verhält sich wahrscheinlich so, daß der Waggon mehr auswog, als berechnet war, und daß der Kerl selbst

ſchienen Mehlſäcke die Hauptrolle zu ſpielen. Kurz und gut, wenn eine Stadt in der Welt ſo ausſah, als ob ſie Herrengarderobe, Schnittwaren und Kurzwaren dringend nötig hätte, ſo war es dieſe.

Als ich jedoch den Eigentümer des Warenhauſes, während einer Windſtille in der Nachfrage nach Kautabak, zu faſſen bekam, wollte er nicht einmal meine Muſter anſehen, und als ich mir erlaubte, ihm anzudeuten, daß die Garderobenverhältniſſe hier am Ort einige Aufbeſſerung vertragen könnten, erwiderte er, „daß er mir eine herunterhauen würde, wenn ich nicht ſo jung wäre". Was mir wohl einfiele, aufgetakelt wie ein Pfingſtochſe herzukommen und mich über Leute luſtig zu machen, die ſich ehrlich ihr Brot verdienten. Meine Sachen gehörten auf einen Maskenball.

Beim Rückweg zum Hotel bemerkte ich, daß alle Leute, die aus den Fenſtern ſahen, lachten, und ich bemühte mich zu entdecken, was es Komiſches gäbe, bis mir endlich klar wurde, daß ich es nicht ſehen konnte, weil ich es nämlich ſelbſt war.

Damals begriff ich, daß der Prinz von Wales allerdings Hüte nach der neueſten Mode tragen darf, daß es dagegen für unſereinen ſicherer iſt,

ſich auf Reiſen dem jeweiligen Stil der Hotelſekretäre anzupaſſen; daß man Kleider nur da verkaufen kann, wo jeder genug davon zu haben ſcheint, und daß der richtige Ort, um Pökelfleiſch loszuwerden, das Land iſt, wo jeder ſelbſt Schweine hält.

Deshalb rate ich jedem, der mich bittet, ihm meine Anſicht zu ſagen, ob er in eine neue Gegend gehen ſoll, wo es vielleicht mehr Chancen gibt, lieber in eine alte zu gehen, wo es mehr Geld gibt.

Auf jener Tour ſchrieb ich der Firma ſehr ausführlich, ſchilderte genau die ganze Situation und berichtete, was unſere Konkurrenten taten, ſobald ich entdeckte, daß ſie irgend etwas taten.

Ich hielt den alten Hammer für neugieriger als er war, denn als ich nach Kairo kam, fand ich folgendes Telegramm: „Wir wiſſen, was unſere Konkurrenten machen, ſie machen Geſchäfte. Was aber machen Sie?“

Ich begriff, daß ich für Berichte keine Zeit mehr hatte, ſondern nur noch für meine Kündigung; alſo kündigte ich. Von Dir erwarten wir dasſelbe — oder Aufträge.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 11

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont.

Mr. Pierreponts Beſtellungen ſind gering, ſeine Speſen dagegen groß, deshalb denkt ſein Vater peſſimiſtiſch über ſeine Chancen.

Chicago, den 10. April 189—

Lieber Pierrepont!

Du haſt heute allen Grund, dem Manne dankbar zu ſein, der die Bruchrechnung erfunden hat, denn Deine limitierten Verkaufspreiſe waren bis zur letzten Dezimalſtelle erſchöpft. Dir geht es wie dem Burſchen, den der Stier verfolgt — man kann ihn beglückwünſchen, daß er den Baum zuerſt erreicht hat, und ihn bedauern, weil es eine verdammt unangenehme Situation iſt, auf einem Baume mitten im freien Felde zu ſitzen, während unten ein wütender Stier ſteht.

Ich will nicht gleich am Anfang Deiner Laufbahn als Geſchäftsreiſender zu ſtreng mit Dir ins Gericht gehen, aber es würde mich mehr über Deine Zukunft beruhigen, wenn Du entweder einen abſoluten Mißerfolg oder endlich einmal einen wirklichen Erfolg hätteſt, anſtatt Dich immer ſo durchzuwinden. Mir ſcheint, daß Du Dich nur halb ſo ſehr anſtrengſt, als Du könnteſt; den Erfolg bringt aber immer erſt die zweite Hälfte der Anſtrengung. Wenn etwas für einen jungen Menſchen

überflüſſiger iſt, als zu wiſſen, wann andre ihn übertreffen, ſo iſt es, zu wiſſen, wann er gerade genug geleiſtet hat, um ſeine Stellung nicht zu verlieren. Du biſt begabt genug, um ein Durchſchnittsmenſch zu ſein, einen Durchſchnittsplatz auszufüllen und einen Durchſchnittsgehalt zu verdienen, wenn Du halb ſoviel arbeiteſt, als Du imſtande biſt; wenn Du aber ein ganzer Kerl werden willſt, wie es Dir zukommt, mußt Du mit Dynamit, Pfeffer und Hetzpeitſche arbeiten. Wenn Du nicht feſt davon überzeugt biſt, daß Gott das erſte Schwein mit der Graham-Marke auf dem Fell geſchaffen, und daß Dein Konkurrent nur Schweine verarbeitet aus der Herde, von welcher geſchrieben ſteht, daß der böſe Geiſt in ſie fuhr, wirſt Du keinen wirklichen Erfolg haben. Du mußt Deine Ware von A bis Z kennen, von der Schnauze bis zum Schwanz, auf der Weide und in der Büchſe. Du mußt ſie verſtehen, wie eine junge Mutter das Lallen ihres Kindes und ſo ſtolz darauf ſein, wie ein Vater auf ſeinen Zwölf-Pfund-Jungen, ohne daß ihm zum Bewußtſein kommt, daß vier von den zwölf Pfund nur in ſeiner Phantaſie vorhanden ſind. Soll Deine Kundſchaft an Dich glauben, ſo mußt

Du selbst felsenfest an Dich und Deine Sache glauben. Für Bestellungen mußt Du den Spürsinn eines Bluthundes haben und die Kunden festhalten wie die Bulldogge den Einbrecher. Eine Bestellung, welche Dein Konkurrent bekommt, muß Dich ebenso mit Trauer erfüllen, wie den Pastor der Rückfall eines bekehrten Sünders. Jeden Morgen mußt Du mit voller Energie an die Arbeit gehen, wenn Du Dich abends befriedigt niederlegen willst. Du mußt Schweinefleisch essen, daran denken, davon träumen — kurz in Schweinefleisch aufgehen, wenn Du in der Pökelbranche Erfolg haben willst.

Das ist allerdings ein sehr ausgiebiges Rezept, aber das richtige für einen Menschen, der eine große Pastete haben will. Und in einer Pastete findest Du nichts, was Du nicht selbst hineingerührt hast — höchstens Fliegen.

Während der letzten Monate hast Du jede Gelegenheit gehabt, um viel von dem praktischen Teil des Geschäfts zu lernen, und auch jetzt solltest Du, wenn Du nicht auf der Tour bist, jede freie Minute auf dem Viehhof zubringen und zu lernen suchen. Nichts bringt bessere Zinsen als verständige

Fragen. Wer sich mehr Kenntnisse aneignet, als er in seiner Stellung braucht, erwirbt sich ein Kapital, welches ihm eine bessere Stellung für die Zukunft sichert.

Ich fürchte, Du bist auf dem Viehhof nicht über eine sehr förmliche Bekanntschaft mit den Herren Schweinen hinausgekommen. Freilich hat ein Schwein keine außergewöhnlichen Reize; aber ein Tier, daß so freundliche Gesinnungen und die wohlwollende Neigung hat, denen, die sich mit ihm beschäftigen, einen hübschen Profit abzuwerfen, hat doch unbedingt Anrecht auf ein gut Teil Respekt und Aufmerksamkeit.

Ich halte zwar ein halbes Wissen durchaus nicht für ganz nutzlos, aber ich habe die Erfahrung gemacht, daß Leute, welche ein solches halbes Wissen besitzen, gewöhnlich einsehen müssen, daß sie gerade die ihnen fehlende Hälfte am notwendigsten gebraucht hätten. Wer verkaufen soll, kann nie genug über die Herstellung wissen, und wer bei der Herstellung beschäftigt ist, nie genug über das Verkaufen.

Du bist jetzt gerade reif, einem geriebenen Kunden in die Hände zu fallen, der Dir eine Schmalz-

New York Public Library
Harlem Branch
224 East 125th Street

„Bill Budlong war immer der letzte, der zur Bußbank kam."

probe zeigt und behauptet, ein Konkurrent hätte sie geliefert. Er wird Dich fragen, was nach Deiner Meinung das Schiedsgericht mit einer Firma tun sollte, die die Dreistigkeit hat, eine solche Ware als ‚prima' zu bezeichnen. Du wirst natürlich daran herumschnüffeln, eine sehr weise Miene aufsetzen und sagen, Du wolltest zwar nicht gern kritisieren, aber Du fürchtetest, es könnte, wenn man Pfannkuchen damit backen würde, wie Schmieröl von einer Güterzuglokomotive riechen. Sofort wird dann der Kunde Jack und Charlie rufen, damit sie in sein herzhaftes Gelächter mit einstimmen, und wenn er seine Tränen getrocknet hat, wird er Dir sagen und beweisen, daß es Dein eigenes Fabrikat Schmalz ist. Selbstverständlich war nichts daran auszusetzen, und wenn Du Bescheid gewußt hättest, würdest Du, als er Dir die Probe zeigte, überrascht ausgesehen und gesagt haben: „Ich betrachte den Fall etwas anders als Sie, Mr. Smith. Das ist ein viel besseres Schmalz, als ich Muggins & Co. je zugetraut hätte." So hättest Du den kleinen Scherz des Herrn zugleich mit einer Bestellung festgenagelt.

Was Du weißt, ist eine gute Waffe für Dich, was

Du nicht weißt, eine noch bessere für Deinen Gegner. Deshalb mußt Du fortwährend Jagd auf neue Erfahrungen machen und sie fangen wie ein vernünftiger Mensch einen Moskito — sofort beim ersten Begegnen. Natürlich kann sich die Gelegenheit auch noch ein zweites Mal ergeben, aber durch Versäumen der ersten hat man schon ein gut Teil Blut verloren.

Dabei fällt mir die Geschichte mit Josh Jenkinson aus meiner Vaterstadt ein. Nach meiner ersten Erinnerung an Josh war er nur Haut und Knochen; nicht ein Lot wirkliches Fleisch war an ihm. Er war tatsächlich so dünn, daß, wenn er sich einen Anzug kaufte, seine Frau ihm zwei daraus machte. Josh aß wohl ab und zu ein wenig — so zur Gesellschaft — in Wahrheit aber lebte er von Tabak. Gewöhnlich hatte er ein Stück Kautabak in dem einen Mundwinkel und eine kurze Pfeife in dem anderen. Er war ein mächtiger Witzbold und hatte auch einen kahlen Kopf mit beweglicher Kopfhaut, was in einem kleinen Dorf schon ohne weiteres als sicheres Kennzeichen eines Spaßmachers gilt. Er erschreckte uns Jungen, indem er den Rauch seiner Pfeife durch Augen, Ohren und Nase blies,

und uns weis machte, daß er der Teufel sei und inwendig brenne. Der alte Pastor Hoover erwischte ihn einmal dabei und sagte uns, daß er zwar nicht der Teufel sei, vielleicht aber ein naher Verwandter von ihm.

Pastor Hoover war Methodist vom Scheitel bis zur Sohle. In seiner Religion gab es keine Ausflüchte, Allgemeinheiten oder Gleichnisse. Die Vorstufen der Hölle waren bei ihm nicht Hades oder Gehenna; bei ihm war's die richtige Hölle und zwar eine mächtig heiße. Sein Glaubensbekenntnis war wie aus Gußeisen aufgebaut und mit zolldicken Klammern genietet. Er unterhielt das Feuer unter dem Höllenkessel Tag und Nacht und war so verdammt eifrig beim Schüren, daß ihm kaum Zeit blieb, von den Freuden des Himmels zu reden. Sein Atem war wie der Dampf einer überhitzten Lokomotive; wenn er die Sünder vornahm, zitterten sie, schwitzten vor Angst und schrumpften in sich zusammen. Bei ihm gab es keine Nachsicht, keinen Vergleich mit den Gläubigern, kein Loskaufen. Er war keiner von den Geistlichen, die einem Burschen den Lancier erlauben, wenn er den Walzer abgeschworen hat oder zugeben, daß er zu Hause Whist

spielt, wenn er gelobt hat, nicht mehr in der Kneipe ‚Meine Tante, deine Tante' zu spielen, oder die ein Auge zudrücken, wenn er raucht, nachdem er dem Alkohol entsagt hat.

Josh wußte das, deshalb drückte er sich von den Versammlungen, um so mehr, als er ebenfalls sehr genau wußte, daß der Pastor ihn seit fünf Jahren auf dem Strich hatte. Aber einmal im Sommer, als die Versammlungen gerade besonders interessant waren, wurde es ihm langweilig, so allein herum zu sitzen, während die ganze Stadt draußen im Walde war. Er schlich sich langsam herzu und verbarg sich am Rande des Versammlungsplatzes hinter den Büschen, wo er alles hören konnte. Der Pastor arbeitete an diesem Tage mit Hochdruck, und es gelang ihm schnell, in das Gewissen der Sünder einzudringen. Ehe sich's Josh versah, war er aus seinem Versteck heraus und kniete Halleluja singend an der Bußbank. Als der Pastor ihn dort sah, verdoppelte er seine Kraft. Binnen zehn Minuten hatte er Josh bekehrt und ihm seine Pfeife entrissen.

Vermutlich wäre Josh wieder rückfällig geworden, wenn er sich nicht als praktischer Witzbold

vor dem Ausgelachtwerden gefürchtet hätte, wie ein Füllen vor der Dampfwalze. So steckte er das Rauchen auf und fing an, sich für die Mahlzeiten zu interessieren; er schimpfte, daß es nicht acht oder zehn am Tage gab. Ehe er sich's versah, hatte er so viel zugenommen, daß er in seine halben Anzüge nicht mehr hineinpaßte und seine Frau sie ihm einkampfern mußte. Nun kaufte er einen ganzen Anzug, Marke Skelett. Binnen zwei Wochen war eine Schulternaht geplatzt, und es sah aus, als ob er Trikots trüge. Er legte den Anzug ab und kaufte einen anderen, eine Nummer weiter. Den konnte er einen guten Monat tragen, dann wurde er ihm ebenfalls zu eng.

Josh war nun schon ein ziemlich behäbiger Mann und fuhr immer noch fort, zuzunehmen und aus seinen Anzügen herauszuplatzen, bis seine Frau vierzehn davon in die Kiste gepackt hatte.

Er sagte, das täte nichts. Früher oder später müßte er doch wieder abnehmen, dann würde er sie nacheinander wieder benutzen können. Als er jedoch dreihundertfünfzig Pfund erreicht hatte, blieb er dabei stehen. Er versuchte es mit Gymnastik, Diät und Brunnenkuren, konnte aber nicht ein

Lot los werden. Schließlich mußte er die Anzüge der Witwe Doolan geben, die vierzehn Söhne von verſchiedenem Leibesumfang hatte.

Ich erwähne Joſh als Beiſpiel dafür, daß man nicht darauf bauen kann, ſpäter etwas nachzuholen, was man einmal verſäumt hat. Ferner möchte ich Dir mit dieſer Geſchichte die Tatſache beweiſen, daß ein Mann, der ſein Geſchäft verſteht, früher oder ſpäter Gelegenheit finden wird, auch den ſchwierigſten Kunden zu faſſen und etwas aus ihm herauszuſchlagen. —

Ich möchte Dich warnen, alles was zu unſerer Branche gehört, zu ſchnell lernen zu wollen. Geſchäft iſt dem Wollkopf des Negers ſehr ähnlich — es ſieht nicht ſehr tief aus, iſt aber mächtig kraus und verwickelt.

Wenn ich als Junge einen Artiſten in nelkenfarbenen Trikots in der Manege ſah, ſo dachte ich, er leiſte alles, was vernünftigerweiſe von ihm verlangt werden konnte, wenn er mit acht oder zehn Glaskugeln jonglierte. Aber die ſchöne Dame in blauen Trikots reichte ihm immer wieder andere Gegenſtände zu — Petroleumlampen, Tranchiermeſſer und allerlei Töpfer- und Meſſerſchmieds-

waren, und er jonglierte auch damit, ohne sein glückliches Lächeln zu verlieren.

Der schlimmste Fehler bei den meisten jungen Leuten ist, daß sie meinen, sie hätten schon gelernt, was sie brauchen, hätten dem Publikum für sein Eintrittsgeld genug geboten, wenn sie mit den gläsernen Kugeln jonglieren und sich so um die Lampen und übrigen Haushaltsgeräte herumdrücken. Für einen tüchtigen Burschen aber gibt es keine Grenze für Extraleistungen, die er bietet, ohne sein glückliches Lächeln zu verlieren.

Ich möchte Dich lächelnd vorwärts schreiten sehen. Ich möchte, daß Du Dich eins fühlst mit dem Geschäft, nicht nur am Zahltag, sondern immer. Ich möchte, daß Du stets auf dem Posten bist und Deinen Kopf mit einem tüchtigen Vorrat von Kenntnissen ausstattest, sodaß Du bei jeder Anfrage wohl gerüstet bist. So stark und groß möchte ich Dich sehen, daß Du uns alle zu der Überzeugung bringst, Dein richtiger Platz sei nur unter den ersten Beamten. Glück auf!

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 12

John Graham vom Union Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, Little Delmonico, Indiana.

Mr. Pierrepont hat die letzten tadelnden Bemerkungen ſeines Vaters allzu ergebungsvoll hingenommen und der Alte iſt ärgerlich darüber.

Chicago, den 15. April 189—

Lieber Pierrepont!

Schreibe mir nie wieder in ſo einem ſanften, ergebungsvollen Duldertone! Es iſt nur natürlich, daß ein Füllen ausſchlägt, wenn es zum erſten Mal eingeſpannt wird; ich bin immer argwöhniſch gegen eines, daß unter der Peitſche zu ruhig ſteht. Ich weiß, daß es nicht Demut, ſondern Schwäche iſt, gegen die ich anzukämpfen habe, und es iſt ſchwer zu ſagen, welche von beiden ſchlimmer iſt.

Das einzige Tier, welches die Bibel geduldig nennt, iſt der Eſel. Aus dieſer Tatſache kann man viel lernen, ſowohl was Moral als was Naturgeſchichte anbetrifft. Ich hatte in meiner Jugend Gelegenheit, umfaſſende Studien über den Miſſouri-Mauleſel zu machen und entdeckte dabei, daß er durchaus nicht geduldig iſt, ſondern nur ſo tut. Du kannſt Dich über ihn ausfluchen, bis Du nur noch heilige Gedanken übrig haſt, und ihn mit dem Ochſenziemer prügeln, bis er geſtreift iſt, wie ein Zirkuszebra; ſolange Du Dich im Verkehr mit ihm in acht nimmſt und ihm nicht unvorſichtig nahe

kommst, wird es aussehen, als ob er lammfromm sei und kein Wässerchen trüben könnte. Nichtsdestoweniger aber wird er inwendig seine Niederträchtigkeit mit Zins und Zinseszins aufhäufen und sich abends im Stall im Ausschlagen üben.

Natürlich ist nichts auf der Welt ganz schlecht, nicht einmal ein Maulesel, denn er ist halb Pferd. Meiner Beobachtung nach ist es aber seine Vorderhälfte, welche vom Pferd stammt; die einzig sichere Art, ihn einzuspannen wäre demnach, mit dem Schwanz nach vorn und dem Kopf nach hinten. Auf diese Gangart könnte man ihn sicher dressieren, nur lohnt es nicht der Mühe, denn es gibt genug billige und gute Pferde.

So ungefähr schätze ich die jungen Leute ein, die träge einherschleichen, in jeden Torweg einbiegen möchten, der ein bißchen Schatten bietet und verdrießlich Ausflüchte machen, wenn man ihnen „Vorwärs!" zuruft. Wenn Bill Smith befördert wird, so schreit diese Sorte Gewalt und behauptet, daß er es nur der Protektion verdanke, während man sie nicht aufkommen lasse, da der Geschäftsführer sie nicht leiden könne.

Meiner Erfahrung nach hat Protektion einen

Menſchen auf die Dauer weder höher heben oder ihm die Schublade des Kaſſierers weiter öffnen können, als ſeine wirklichen Leiſtungen es vermochten.

Wenn einer prahlt, er hätte Protektion, ſo iſt entweder er ein Lügner oder ſein Chef ein Narr. Und wenn einer jammert, daß er unterdrückt würde, wird in Wahrheit gewöhnlich ſein Vorgeſetzter außerſtande ſein, ihn hoch zu halten. Solche Leute ſuchen ſich einen ſchönen bequemen Platz, legen ſich behaglich auf den Rücken und ſtöhnen, daß irgend ein herzloſes Ungeheuer ſie niedergeworfen habe und auf ihrem Bruſtkaſten ſitze.

Ein tüchtiger Mann weiß ſich immer zu helfen, wie eine Katze, die von einem Jungen und einem Terrier verfolgt wird. Wirft der Junge ſie aus dem zweiten Stock zu dem Hund hinunter, ſo verſteht ſie es immer ſo einzurichten, daß ſie auf die Füße fällt, und ehe der Hund noch auf ſie losſpringen kann, iſt ſie ſchon auf dem nächſten Baum.

So ein prächtiger Kerl war der kleine Rotkopf bei dem Fußballſpiel, zu dem Du mich neulich mitgeſchleppt haſt. Jedesmal, wenn die Parteien

aufeinander losstürzten, wurde er von allen Seiten gepufft und gestoßen. Einen Augenblick wurde er von der ganzen Bande fast zerquetscht; in der nächsten Minute aber rannte er schon wieder die Bahn entlang, spuckte Haare und Zeugfetzen aus oder stand an der Seite, kühl wie ein Schwein auf Eis und sah zu, wie der Knäuel sich auflöste und die Verletzten den Rückzug antraten.

Das Fußballspiel begriff ich nicht, aber den kleinen Kerl begriff ich. Er verstand sein Geschäft. Und wer sein Geschäft versteht, braucht das den Leuten nicht erst zu erklären. Man prahlt nicht mit dem, was man weiß, sondern mit dem, was man zu wissen glaubt. Große Worte und kleine Kenntnisse gehen Hand in Hand.

Es ist ganz etwas anderes, ob man nur eine Menge Einzelheiten in seinem Kopf wirr durcheinander aufgespeichert hat, oder ob man dasselbe Sortiment wohlgeordnet zu bequemer Handhabung und sofortigem Gebrauch bereit hat. Ein Schinken wiegt am schwersten, wenn er halb fertig ist. Nachdem er soviel Pökellake als möglich eingesogen hat, muß er das meiste im Räucherhaus wieder ausschwitzen, ehe er wirklich etwas taugt. Wenn

Du Dir ſo viel Kenntniſſe erworben haſt, als Du fähig biſt aufzunehmen, mußt Du erſt wieder die Hälfte vergeſſen, ehe die übrigen der Firma wirklich nützen können. Wenn es etwas gibt, was noch ſchlimmer iſt, als zu wenig zu wiſſen, ſo iſt es, zu viel zu wiſſen. Ein enges Gehirn kann durch Bildung erweitert werden; ein zu weites aber kann durch nichts kleiner gemacht werden. Das einzige, was zu hoffen bleibt, iſt, daß es aufſchwillt und platzt, und dann bleibt natürlich überhaupt nichts übrig. Armut verdirbt einen guten Menſchen nie, Reichtum ſehr oft. Schwere Zeiten muß man eben aushalten, weil einem nichts anderes übrig bleibt. Wer aber in guten Zeiten alle Narren totſchlagen wollte, hätte Tag und Nacht zu tun.

Zweifellos findet vieles von dem, was ich eben geſagt habe, keine Anwendung auf Dich, es ſchadet aber nie etwas, ſicher zu gehen. Die meiſten Menſchen fangen an zu ſchielen, wenn ſie ſich ſelbſt betrachten ſollen und ſehen einen Engel an Stelle deſſen, was ſie betrachten wollen. Nichts ſagt einer Frau beſſer die Wahrheit und belügt einen Mann gründlicher als der Spiegel.

Du haſt meiner Anſicht nach etwas zu ſchnell

die Geduld verloren. Lerne erst alles, was Du brauchst um ein wirklich tüchtiger Großkaufmann zu werden, dann kannst Du es Dir schon eher gestatten, einmal schlechter Laune zu sein.

Wenn es Dir gelungen ist, Dich gehörig über das Geschäft zu unterrichten, hast Du den ersten Schritt auf dem richtigen Wege getan — Du wirst dann fähig sein, die Aufmerksamkeit Deiner Kunden zu erregen. Der nächste Schritt ist der, ihr Vertrauen zu erwerben.

Eben hier wirst Du entdecken, daß Du Dich in ähnlicher Lage befindest wie der Mann, der seine Liebste heiratete und seine Mutter mit ins Haus nahm. Er mußte sehr bald einsehen, daß er die eine nur auf Kosten der anderen glücklich machen konnte und bei dem Versuche, beide glücklich zu machen, statt dessen beide unglücklich machte. Das Ende vom Liede war, daß seine Frau sich von ihm scheiden ließ und seine Mutter ihn enterbte und ihr Geld einem Waisenhaus vermachte, weil — wie sie gefühlvoll im Kodizill bemerkte — Waisenkinder nicht undankbar gegen ihre Eltern sein können! Hätte der Mann mehr Takt besessen, so würde er sie getrennt und jeder

New York Public Library, Harlem Branch, 103rd STREET

„Clarence ſah nicht gerade ſehr vertrauenerweckend aus."

die Überzeugung beigebracht haben, daß das allein ihr zu Liebe geschehe.

Takt ist die Kunst, im richtigen Augenblick den Mund zu halten; selber sich so angenehm zu machen, daß niemand zu einem unangenehm werden kann; denjenigen, denen wir überlegen sind, das Gefühl der Gleichwertigkeit zu geben. Ein taktvoller Mensch kann einer Biene den Stachel ausreißen, ohne gestochen zu werden.

Manche Leute nageln Tatsachen fest und nennen Bill Jones einen Lügner; sie können sich natürlich auf Prügel gefaßt machen. Andere versuchen Entschuldigungen zu finden und sagen, Bills Vater sei ein Erzlügner gewesen, und seine Mutter habe kein wahres Wort gesprochen, und jeder, der an die Darwinsche Theorie glaube, müsse ihren Sohn eher bemitleiden als tadeln; diese Leute machen sich unbeliebt. Ein taktvoller Mann aber sagt, daß seit Baron Münchhausen kein Mensch eine so blühende Phantasie besessen habe wie Bill. Wenn ihm das zu Ohren kommt, wird er äußerst geschmeichelt sein, denn er weiß nicht, daß die höhere Kritik den Ruf des Barons schon erschüttert hat. Und der taktvolle Mann macht das Geschäft.

Das Urteil, welches ich mir über einen Menſchen bilde, behalte ich für mich allein; daneben aber habe ich mir ſtets noch eins zurechtgelegt, das jeder hören kann und das für die Allgemeinheit paßt.

Wenn Du merkſt, daß ein Mann nicht ehrlich gegen Dich iſt, mußt Du ihm natürlich gewappnet entgegentreten — aber niemals auf ſeinem eigenen Grund und Boden. Soweit Du kannſt, veranlaſſe ihn ehrlich gegen Dich zu ſein, laſſe Dich aber nie verleiten unehrlich gegen ihn zu ſein.

Haſt Du einen Irrtum begangen, ſo mache nicht einen zweiten, indem Du den erſten verheimlichſt. Geſtehe ihn ruhig ein. Schlechte Eier muß man ſchon im Neſt ausſondern. Je tiefer Du ſie im Kaſten verſteckſt, deſto länger bleiben ſie im Umlauf und einen deſto ſchlimmeren Eindruck machen ſie, wenn ſie endlich doch auf den Frühſtückstiſch kommen. Verheimlichſt Du einen Irrtum, ſo entſteht eine Lüge daraus. Und eine einzige Lüge erzeugt genug Mißtrauen, um das ſtärkſte Vertrauen zu erſchüttern, daß ein Menſch jemals in Dich geſetzt hat.

Es iſt ſelbſtverſtändlich keine Kunſt, nur das Vertrauen der Firma oder nur das Vertrauen der Kunden zu beſitzen; Du mußt Dir aber beider Ver-

trauen erwerben. Die Firma zahlt Dir Dein Gehalt, und die Kunden helfen Dir es verdienen. Wenn Du den Kunden ſchröpfſt, verlierſt Du ſeine Aufträge; wenn Du mit der Firma Blindekuh ſpielſt, verlierſt Du Deine Stellung. Du mußt Dich genau auf der Grenze halten, denn wenn Du nach der einen oder anderen Seite abweichſt, verlierſt Du den Boden unter den Füßen.

Selbſt wenn Du das volle Vertrauen Deiner Kunden beſitzeſt, mußt Du den ganzen Tag auf dem Poſten ſein, um Dir Deine Aufträge zu ſichern und die ganze Nacht darüber nachdenken, wie Du der Konkurrenz einige wegſchnappen könnteſt. Geht das Geſchäft gut, ſo muß man es forcieren, weil die Konjunktur günſtig iſt und geht es ſchlecht, ſo muß man es erſt recht forcieren, denn dann brauchen wir Aufträge.

Als ich ein Junge war, kam einmal Herr Doktor Paracelſus von Münſterberg in unſere Stadt ‚geradenwegs von ſeinen glänzenden Erfolgen bei allen europäiſchen Höfen‘, wie auf ſeinen Geſchäftskarten zu leſen war, ‚nicht um Geld zu verdienen, ſondern um der leidenden Menſchheit das unſchätzbare Gnadengeſchenk der Geſundheit zu bringen, um die

Kranken geſund und die Geſunden noch geſunder zu machen!'

Münſterberg war kein gewöhnlicher Marktſchreier, ſondern eine ganz beſonders feine Nummer. Er hatte ſchönes ſchwarzes lockiges Haar und ſparte kein Bärenfett. Er trug einen Zylinder und einen Gehrock — ausgenommen, wenn er Reden hielt, denn dazu zog er, um freier geſtikulieren zu können, ſeinen Rock aus. Wenn er redete, benutzte er den ganzen Schatz der Sprache und benutzte ihn ausgiebig.

Das ‚unbezahlbare Gnadengeſchenk' war in Flaſchen gefüllt, auf deren Etikett zu leſen ſtand: ‚Münſterbergs wunderbare mediziniſche Entdeckung', und nur ‚um es einzuführen' war er bereit, die kleinen für fünfzig Cents und die großen für einen Dollar abzugeben.

Der Doktor war übrigens nicht nur Philantrop, ſondern auch äußerſt tüchtig in Kartenkunſtſtücken, ſpielte die Negerguitarre, ſang allerlei Negerlieder und ahmte äußerſt natürlich eine Säge nach, die ein Brett durchſchneidet. Alle dieſe Talente, dazu die Geſchichte von der Schweſter des Kaiſers von Öſterreich, die er mit einer einzigen Flaſche ſeiner

Arznei vom Tode errettet hatte, verſammelten eine große Volksmenge um ihn, halfen ihm aber nicht, auch nur einen einzigen Tropfen ſeiner Entdeckung zu verkaufen. Niemand in der Stadt war ernſtlich krank, und die ſich dafür hielten, hatten eine Woche vorher ‚Quakenboß' ſchnelle Chininkur' von einem Manne gekauft, der ebenſo weitgehende Verſprechungen machte wie Münſterberg, aber die großen Flaſchen für fünfzig Cents verkaufte und bei jeder noch eine hübſche Reproduktion nach einem alten Meiſter für das Wohnzimmer zugab.

Mancher würde geflucht haben und in die nächſte Stadt weitergezogen ſein. Münſterberg aber hielt eine wundervolle Rede, lobte das Klima und ſagte, daß er durch ſeine beſcheidenen Fähigkeiten Gelegenheit gehabt hätte, die Kraft und Schönheit vieler Fürſtenhöfe zu ſehen, daß er aber noch an keinem Ort geweſen ſei, wo Kraft und Schönheit größer geweſen wären als hier, in Hoskins Winkel. Er bete von ganzem Herzen — obgleich das faſt zu viel hoffen hieße — daß die Cholera, die Kentucky verwüſtete, an dieſem Eden vorüber gehen möge; daß das gelbe Fieber, das Teneſſee verheerte, beſchämt Halt machen möge vor

dieſer Feſte der Geſundheit, obgleich er hinzufügen müſſe, daß es ein ganz beſonders bösartiges und hartnäckiges Übel ſei; daß die Pocken, welche ſüdlich von Kanada herrſchten, anſtatt unſerer lieber die Nachbarſtadt heimſuchen mögen, obwohl er zugeben müſſe, daß es vor den Pocken kein Anſehen der Perſon gäbe; daß Diphtheritis und Scharlach, die Neu-England verheerten und die Kirchhöfe bevölkerten, davon zurückgehalten werden möchten, den Hudſon zu überſchreiten, obwohl ſie durch nichts aufzuhalten ſeien und man auf das Schlimmſte gefaßt ſein müſſe; daß wir alle miteinander durch die göttliche Vorſehung vor Schüttelfroſt, Kopfſchmerzen, Rückenſchmerzen, belegter Zunge, Schlafloſigkeit und Mattigkeit bewahrt bleiben möchten, daß das aber faſt zu viel verlangt wäre, ſelbſt bei einem ſo wunderbaren Klima. Auf jeden Fall bäte er uns, uns vor wertloſen Geheimmitteln und Nachahmungen zu hüten. Er könnte weinen bei dem Gedanken, daß wir heute hier und morgen vielleicht ſchon auf eines Leichenbeſorgers Rechnung ſtänden, nur weil wir nicht eine kleine Flaſche des wundervollſten Gnadengeſchenkes der Medizin für die leidende Menſchheit gekauft hätten.

Ich merkte, daß dieſe Rede viele Frauen in der Verſammlung ſehr beunruhigte und hörte die Witwe Jenkins ſagen, ſie fürchte, es würde einen mächtig ungeſunden Winter geben, und ſie ſähe nicht ein, was es ſchaden könnte, etwas von der Medizin im Hauſe zu haben. Aber der Doktor bot das ‚Unbezahlbare Gnadengeſchenk' nicht wieder zum Kauf. Er ging dazu über, einen Hund nachzuahmen, dem man eine Blechkanne an den Schwanz gebunden hat, der damit die Hauptſtraße entlang läuft und ſich am entfernteſten Ende unter Simon Hoopers Ladentiſch verkriecht, eine Imitation, für die, wie er ſagte, der Sultan mächtig eingenommen wäre, denn er wäre ein grauſamer Mann und habe ſein Vergnügen daran, arme ſtumme Tiere zu quälen, die uns der Herr gegeben hat, um ſie zu lieben, zu ehren und wertzuhalten.

So ging es weiter, bis ſeiner Anſicht nach unſere Schlafenszeit gekommen war; dann dankte er uns allen für unſere gütige Aufmerkſamkeit und ſagte, weil es ebenſo gut ſeine Miſſion ſei, Geſunde zu erheitern, wie Kranke zu heilen, würde er bis zum nächſten Nachmittag bleiben und eine beſondere Kindervorſtellung geben, denn er liebe

die Kinder sehr um seines eigenen goldlockigen Willis willen, ‚dort drüben am Rhein!'

Natürlich strömten am nächsten Nachmittag alle Frauen und Kinder herbei, während die Männer in Feld und Laden bei der Arbeit sein mußten. Der Doktor ließ uns zuerst eine halbe Stunde lang Lärm machen. Dann, als er gerade ein sehr spaßiges Lied sang, fing Mrs. Browns kleiner Johnny an zu weinen.

Der Doktor brach ab. „Bringen Sie den armen kleinen Dulder hierher, Madame, und lassen Sie mich sehen, ob ich seine Qualen lindern kann," sagte er.

Mrs. Brown war sehr verlegen und erschrocken, aber sie schleppte den fortwährend heulenden Johnny zum Doktor, der ihm den Rücken beklopfte und ihm in den Hals sah. Natürlich schrie Johnny dabei nur noch mehr, und seine Mutter wollte eben erklären, daß sie ihn auf seinen schlimmen Zeh getreten habe, als der Doktor sich an die Stirne schlug und „Heureka!" rief. Er zog eine Flasche des ‚Unbezahlbaren Gnadengeschenkes' hervor und füllte Johnny einen Löffel voll ein. Dann schlug er ihn dreimal auf den

Rücken und dreimal gegen den Magen, strich mit der einen Hand an seiner Luftröhre entlang und holte mit der anderen aus seinem Munde einen kleinen Schuhknöpfer.

Johnny brüllte nur noch mehr, als er das sah und rannte nach Hause. Der Doktor aber steckte die eine Hand in seine Weste, schwenkte mit der anderen den Schuhknöpfer und rief: „Frau, Euer Kind ist geheilt, Euer Schuhknöpfer ist gefunden!"

Und nun erklärte er, daß, wenn Kinder Sicherheitsnadeln, Geldstücke, Fischgräten oder Schuhknöpfer verschluckten, man ihnen nur einen Löffel von dem ‚Unbezahlbaren Gnadengeschenk' einzugeben, sie dann leise vorn und hinten zu klopfen und ihnen die Hand unter den Mund zu halten brauche, und der Gegenstand würde herausfallen, wie Schokolade aus dem Automaten.

Alle sprachen jetzt durcheinander und niemand hatte Zeit für Mrs. Brown, die auch etwas sagen wollte. Endlich wurde sie wütend und ging nach Hause. Der Doktor aber verließ eine halbe Stunde später die Stadt, nachdem er seinen ganzen Vorrat des ‚Unbezahlbaren Gnadengeschenkes' zum gewöhnlichen Preise an alle Mütter der Stadt verteilt hatte.

Chicago, den 10. Mai 189—

Lieber Pierrepont!

Die Bestellung auf eine Ladung prima Schmalz vom alten Shorter hat mir viel Freude gemacht; von dieser Sorte können wir mehr gebrauchen. Ich habe den Kassierer angewiesen, Dir von jetzt ab dreißig Dollars wöchentlich auszuzahlen. Außerdem wünsche ich, daß Du Dir einen guten Anzug machen und mir die Rechnung schicken läßt. Suche ihn so aus, daß, wenn Du ihn trägst, die Leute nicht etwa glauben können, daß Du Dein Brot mit Pferdehüten oder Seiltanzen verdienen mußt. In der Auswahl Deiner Garderobe zeigt sich die Nachwirkung Deiner Universitätserziehung länger als in anderen Dingen. Als Du letzte Woche hier warst, kamst Du mir vor wie eine junge Witwe, die sich nach Ablauf des Trauerjahrs zum ersten Male wieder geputzt hat.

Selbstverständlich machen Kleider nicht den Mann; aber sie machen während der Geschäftsstunden bis auf Hände und Gesicht alles an ihm, und das ist ein ziemlich beträchtlicher Teil des

Menſchen. Ein ſchmutziges Hemd bedeckt vielleicht ein reines Herz, ſelten aber eine reine Haut. Wenn Du ausſiehſt, als ob Du in Deinen Kleidern geſchlafen haſt, werden die meiſten Leute zu dem Schluſſe kommen, daß es ſich auch wirklich ſo verhält, und Du wirſt ſie nie gut genug kennen lernen, um ihnen erklären zu können, daß Dein Kopf ſo von erhabenen Gedanken erfüllt iſt, daß Du keine Zeit haſt, Dir Deinen Rock abzubürſten. Wenn Du blau- und weißgeſtreifte Beinkleider und ein rotes Halstuch trägſt, wirſt Du kaum mit einem Geiſtlichen auf ſo vertrauten Fuß kommen, daß Du bei ihm das Tiſchgebet ſprechen kannſt ſelbſt wenn Du niemals um etwas anderes ſpielſt als um Kaffeebohnen oder Pfeffernüſſe.

Der Schein trügt, und ſo lange das ſo iſt, müſſen wir dafür ſorgen, daß er zu unſeren Gunſten trügt und nicht gegen uns. Zehn Cents beim Barbier und fünf Cents beim Schuhputzer angelegt, haben ſchon manchem tauſend Dollar eingebracht; dagegen kann eine Zigarette und eine halbe Flaſche Champagner unter Umſtänden einem abgeſchloſſenen Millionengeſchäft noch den Boden ausſchlagen.

Vor vier oder fünf Jahren hatte der kleine Jim Jackſon die Baiſſiers auf dem Proviſionsmarkt überwintern und von ihrem eigenen Fette leben laſſen, bis eines Morgens — gerade am Tage nachdem er das Pökelfleiſch auf zwanzig Dollars hinaufgetrieben und dieſen Kurs geſichert hatte, — ihn irgend jemand vor der Börſe bei einer halben Flaſche Wein ſitzen ſah und das bei den Maklern an der Börſe herumerzählte. Die Baiſſiers dachten, Jim müſſe ſchlechte Nachrichten haben, da er ſich ſo früh am Morgen ſchon ſtärkte. Sie waren ſchnell bei der Hand und drückten den Pökelfleiſch-Markt dollarweiſe herunter, ſo tief, daß von Jims Gewinn auch nicht ein Schmalzfleck übrig blieb.

Jim hatte aber gar keine ſchlechten Nachrichten gehabt. Er hatte getrunken, weil er guter Dinge war und ihm alles nach Wunſch ging.

Es genügt nicht, daß alles wirklich in Ordnung iſt, man muß das auch zur Schau tragen, denn zwei Drittel eines Erfolges werden dadurch erzielt, daß die Leute glauben, es ſei alles in Ordnung. Du mußt Dich den allgemeinen Geſetzen fügen, ſelbſt wenn Du eine Ausnahme biſt. Die Leute

wiſſen aus Erfahrung, daß vier und vier acht iſt, und daß ein junger Mann und eine Flaſche Wein gewöhnlich einen Narren ausmachen; daß es auch einmal anders ſein könnte, werden ſie ſchwerlich begreifen. Nur unſer Herrgott erlaubt den Menſchen ſich an allem zu erfreuen, was er geſchaffen.

Mancher macht das Fiſchefangen zu ſeiner Hauptbeſchäftigung und betreibt das Verdienen nur nebenbei; bei anderen iſt es umgekehrt. Du kannſt zwiſchen dieſen zwei Methoden wählen, aber beide zuſammen vertragen ſich nicht. Je mehr Geld, deſto weniger Fiſche. Je weiter Du Dir Dein Ziel geſteckt haſt, deſto gerader mußt Du darauf losgehen.

Früher machte mir das Tabakkauen viel Vergnügen. Ich hatte es mir in Miſſouri angewöhnt und ſpuckte wie ein Yankee. Damals kaute dort jeder, ausgenommen der Paſtor und die Frauen, von denen dafür die meiſten ſchnupften. Es ſchien mir eine angenehme und gemütliche Sitte, über die ich mir weiter keine Gedanken machte, bis ich in den Norden kam und Deine Mutter mir ſagte, es ſei ein ordinäres Überbleibſel von Barbarentum, womit ſie vermutlich die Sitten und Gebräuche in Miſſouri meinte. Da beſchränkte ich meine

„Du ſahſt ſo verdammt wichtig und herausfordernd aus, als du geſtern abreiſteſt.“

Operationen auf das Bureau und nahm geschnittenen anstatt des gerollten, weil mir das feiner schien.

Eines Tages — vor ungefähr zehn Jahren — als ich durch das Bureau ging, bemerkte ich, daß einer der Lehrlinge, ein wirklich hübsches Kerlchen, die Kinnbacken bewegte, während er schrieb. Ohne mir über den Grund recht klar zu sein, wurde ich plötzlich mächtig wütend. Ich sagte jedoch nichts, sondern blieb stehen und beobachtete ihn, während er höllisch eifrig bei der Arbeit war, so wie alle jungen Leute, wenn sie glauben, der Alte wolle sich darüber orientieren, wem er demnächst Gehaltszulage geben könne.

Wohl fünf Minuten lang stand ich so vor ihm, und während der ganzen Zeit tat er, als ob er mich nicht sähe. Ich muß gestehen, es war ein tüchtiger Kerl, nicht eine Sekunde lang fiel er aus der Rolle. Schließlich, als ich sah, daß er dem Ersticken nahe war, sagte ich scharf und plötzlich: „Spucken Sie aus!"

Na, ich kann Dir sagen, es war wie ein Wolkenbruch! Ich war mächtig wütend und wollte ihm gründlich den Text lesen. Aber ehe ich ein Wort

herausbringen konnte, fiel mir etwas ein. Ich ging auf den Burſchen zu, legte ihm die Hand auf die Schulter und ſagte: „Wir wollen das Priemen abſchwören, mein Sohn.“

Natürlich ſchwor er es ab. Er war ſo verdammt erſchrocken, daß er das Atmen verſchworen haben würde, wenn ich es verlangt hätte. Mir blieb nun natürlich nichts übrig, als meinen Vorrat an Feingeſchnittenem den Heiden zu ſchicken.

Ich erwähne dieſen kleinen Vorfall nur als Beweis dafür, daß kein Menſch auf dieſer Welt tun darf, was ihm beliebt, denn je höher man ſteigt, deſto mehr wird man geſehen. Da Du der Sohn des Alten biſt, werden Dir natürlich eine Menge junge Leute aufpaſſen, und alle werden behaupten, daß Du nichts taugſt. Haſt Du Erfolg, ſo werden ſie es einen Zufall nennen; haſt Du Mißerfolg, werden ſie ſagen, daß dies nur natürlich ſei.

Zwei Sünden werden auf dieſer Welt nie verziehen — der Erfolg und der Mißerfolg. Die, welche Erfolg haben, können es einem Menſchen nicht vergeben, daß es ihm nicht glückt; und die, welche keinen Erfolg haben, ſind entrüſtet, wenn es ihm glückt.

Ich halte mich bei diesem Punkte etwas länger auf, weil es so wenig Leute gibt, die wirklich nachdenken. Auf einen Menschen, der den Charakter eines Fremden in seinem Gesicht liest, kommen hundert, die ihn in seiner Kleidung lesen. Wir haben wohl ein Dutzend fürstlicher Sprößlinge und ganze Herden von Gelehrten und Professoren durch den Viehhof geführt, ohne daß die Arbeiter sich um sie kümmerten, außer daß sie schimpften, weil sie ihnen im Wege waren. Als aber John L. Sullivan kam, stand der ganze Viehhof einfach Kopf. Die Leute ließen ihre Arbeit im Stich, bildeten Spalier und schrien Hurra! Du siehst, Johns Äußeres zeigte seinen Beruf, und man brauchte den Leuten nicht erst mitzuteilen, daß er der erste Preisfechter sei. Natürlich, wenn ein Mann erst etwas Besonderes ist, braucht er sich nicht darum zu sorgen, daß man es ihm auch ansieht. Solange ein junger Mensch aber dieses Ziel noch nicht erreicht hat, ist es sehr wertvoll für ihn, wenigstens nach etwas Besonderem auszusehen.

Die meisten Menschen urteilen nach dem Äußeren; mache Dir diesen Umstand zunutze, aber verfalle niemals in den gleichen Fehler. Unterstütze bei Dir selbst

gutes Ausſehen durch guten Charakter und prüfe, ob die anderen es auch tun. Ein argwöhniſcher Menſch macht ſich Sorgen, aber ein vorſichtiger bewahrt ſich davor. Wenn in der oberſten Schicht keine verfaulten Äpfel liegen, ſo bietet das noch keine Garantie dafür, daß nicht etwa unten im Korb welche ſind.

Ein vorſichtiger Mann kauft kein Pferd, nur weil es gut ausſieht. Das iſt gewöhnlich nur ein Grund für ihn, nachzudenken, warum der andere es verkaufen will. Deshalb führt er den Klepper aufs freie Feld, wo ihn das Licht von allen Seiten trifft; dort prüft er jedes Haar ſeines Felles, als ob er es für Imitation hielte. Er hebt jeden Huf auf, als wolle er nach der Pfändungsmarke ſuchen und ſpäht in ſeine Kehle hinab nach düſteren Geheimniſſen. Hat das Pferd dieſe Probe beſtanden, ſo läßt es der Käufer zwanzig bis dreißig Meilen weit laufen um feſtzuſtellen, ob es nicht roart oder klebt, oder ſcheut oder lahmt oder irgend welche Pferde-Untugenden beſitzt. Zeigen ſich nach alledem noch immer keine ſchlechten Symptome, ſo bietet er fünfzig Dollars weniger, als verlangt ſind, aus Grundſatz, und weil er fürchtet, etwas überſehen zu haben.

Nimm Menſchen oder Pferde — es iſt ſo ziemlich dieſelbe Sache. Bevor Du Dich mit einem Menſchen einläßt, mußt Du ihn bis auf die Knochen prüfen.

Ich ſtellte einmal einen gut gekleideten, ſauber raſierten Burſchen bei der Buchführung an, nur durch ſein gutes Ausſehen beeinflußt. Er addierte ſo jämmerlich, daß ich ihn nach einer Woche entlaſſen mußte. Es ſchien, daß er an dem Morgen, an welchem er ſich um die Stelle bewarb, ſein Raſiermeſſer für fünfzehn Cents verſetzt hatte, um ſich von einem Barbier raſieren zu laſſen. Hätte ich das vorher gewußt, würde ich ihn ſelbſtverſtändlich vor allem nicht als Rechner engagiert haben.

Ein anderes Mal hatte ich einen Kaſſenboten, auf den ich große Stücke hielt. Wenn man mit ihm ſprach war er immer korrekt und bei der Sache. Sein Gehalt war nicht ſehr groß, aber er verſtand den Anſchein zu erwecken, als ob er es verſtände, aus jedem verdienten Dollar den Nutzen von anderthalb zu ziehen. Er war kein Modegigerl und doch immer auf der Höhe. Wenn Leibbinden zu Sporthemden modern waren, trug Charlie ſicher eine und waren enge Hoſen das Feinſte, ſo trug Charlie

noch etwas engere. Er hielt sich in jeder Hinsicht gut, sprach gut, war stets aufmerksam, rücksichtsvoll und höflich.

Nachdem er etwa zwei Jahre bei mir gewesen war, traf ich ihn eines Mittags, als er von seiner Tour kam. Er sah sehr niedergeschlagen aus, und ich gab ihm fünfzig Dollars als kleine Aufmunterung. Nie in meinem Leben habe ich gesehen, daß fünfzig Dollars einen Menschen so elektrisierten wie diese Charlie. Er dankte mir in tadelloser Weise, stotterte nicht und versprach sich nicht. Ich notierte ihn mir für Zulage und bessere Stellung.

An jenem Nachmittag hatte ich Verschiedenes in meinem Privatkontor zu erledigen und sah nicht von der Arbeit auf bis zum Geschäftsschluß. Beim Hinausgehen traf ich an der Tür den Bureauvorsteher, der ebenso niedergeschlagen aussah, wie Charlie am Mittag.

„Eben wollte ich bei Ihnen anklopfen," sagte er.

„Nun?" fragte ich.

„Bei Charlie Chasenberrys Einkassierungen fehlen achthundert Dollars."

„Hm!" sagte ich, ohne eine Miene zu verziehen, aber mir war hölliſch ungemütlich dabei.

„Ich hatte einen Geheimpolizisten hier, um ihn heute abend arretieren zu lassen, aber er ist nicht gekommen."

„Das sieht so aus, als ob er durchgebrannt ist?"

„Ich fürchte es, weiß aber nicht, wie er es möglich gemacht haben sollte. Heute morgen hatte er keinen Dollar, denn er bat um Vorschuß, den ich ihm aber nicht bewilligte. Rechnungen hat er heute nicht einkassiert, denn er hatte schon alles, was diese Woche fällig war, beim Spiel verloren."

Ich sagte nichts, aber ich vermutete, daß er einen Dummen gefunden haben müsse. Am nächsten Morgen war ich dessen sicher, denn ich erhielt aus Montreal von dem immer höflichen und aufmerksamen Charlie folgendes Telegramm:

‚Vielen, vielen Dank, lieber Mr. Graham, für die rechtzeitige Hilfe!'

Umsichtig in Kleinigkeiten wie immer, denn es waren genau zehn Worte. Aber dieses ‚Vielen, vielen Dank, lieber Mr. Graham' war der Schlußstein meiner Erfahrung mit ihm.

Die kleine Lektion, die mir Charlie erteilte, habe ich mit achthundertfünfzig Dollars nicht zu teuer

bezahlt. Ich übermittle ſie Dir, da Du dadurch möglicherweiſe ein paar tauſend Dollars an der Rechnung Deiner eignen Erfahrungen ſparen kannſt.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 14

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, New Albany, Indiana, Hotel ‚The Travelers Reſt'.

Mr. Pierrepont hat an der Börſe eine kleine Spekulation in Rippeſpeer gemacht, was ſeinem Vater zufällig zu Ohren gekommen iſt.

Chicago, den 15. Juli 189—

Lieber Pierrepont!

Gestern beim Frühstück traf ich den jungen Horshey in Firma Horshey & Hunter, Getreide- und Produkten-Makler. Während wir über die geringe Schweinezufuhr sprachen, fiel Dein Name, und Horshey beglückwünschte mich zu einem so tüchtigen Sohne. Wie ein alter Narr gab ich zu, daß Du klug genug seist, aus dem Regen ins Trockne zu kommen, wenn jemand Dich herein riefe. Ich hätte mich besser vorsehen sollen, denn es scheint, als ob ich Dich niemals loben darf, ohne per Saldo einen großen Skonto für Deine Schnitzer in Abzug bringen zu müssen.

Horshey gab sich so verdammt viel Mühe, Dein Schwergewicht zu zeigen — er möchte nämlich gern einige von meinen Geschäften an der Börse vermitteln — daß es ihm statt dessen gelang, Dein Leichtgewicht ans Tageslicht zu bringen. Er sagte mir, Du hättest ihm letzte Woche Auftrag gegeben, tausend Zentner Rippespeer zu verkaufen und er hätte sie soeben auf ein Telegramm

von Dir mit einem Profit von vierhundertsechzig und einigen Dollars gekauft.

Ich war sehr ärgerlich, daß Du spekuliert hast, das kannst Du mir glauben, aber ich mußte meinen Zorn hinunterschlucken und zugeben, daß Du ein äußerst gewandter junger Mann seist. Ich sagte Horshey, er möchte die Rechnung abschließen und mir einen Scheck über Dein Guthaben senden, ich würde ihn Dir schicken, da ich Dir noch einen Wink über den Markt geben wollte, ehe Du weitere Geschäfte machst.

Ich lege den Scheck hier ein. Indossiere ihn freundlichst an den Schatzmeister des Waisenhauses und schicke ihn sofort zurück. Ich werde dafür sorgen, daß er ihn mit Deiner Empfehlung erhält.

Nun den Wink über den Markt. Daß Du jetzt an der Börse spekulierst, ist aus verschiedenen Gründen nicht ratsam, der wichtigste aber ist, daß Graham & Co. Dich in diesem Falle entlassen würden. An der Börse naschen zu wollen ist ein eben so gefährliches Geschäft, wie am Rande eines alten Wasserlochs zu paddeln. Zuerst scheint es sicher und seicht, aber ehe Du Dich's ver-

ſiehſt, gerätſt Du vom Rande in Untiefen. Die Produktenbörſe hat nur dreißig Fuß in der Länge, aber ihre Tiefe reicht bis zur Hölle hinunter. Und an der Börſe zu ſpielen, heißt am Rande des Abgrunds Geſchäfte zu machen. Wer da kauft, kauft etwas, was der andere nicht hat; wer da verkauft, verkauft etwas, was er ſelbſt nicht hat. Der wirkliche Profit von nichts aber iſt nichts. Ein Spekulant, der gewinnt, ſpielt ſolange, bis er verliert, und wenn er verliert, muß er ſpielen, bis er gewinnt.

Du biſt lange genug auf dem Viehhof geweſen, um genau zu wiſſen, daß wir dort einem Ochſen in dreißig Sekunden das Fell abziehen können. Die Börſenleute, die ſich ihren Winterpelz nur aus anderer Leute Fell holen, verſtehen das Geſchäft noch viel beſſer.

Du glaubſt vielleicht als Sohn eines Fleiſchexporters mehr über den Schweinemarkt zu wiſſen, als andere. Aber Du biſt im Irrtum. Die Verwandten der Millionäre ſind die ärmſten Leute auf der Welt.

Wenn ich an der Börſe auf Termin verkaufe, ſo iſt das eine Transaktion gegen wirkliche Schweine, die ich zum Einpökeln kaufe und von denen wir pro Sekunde ein Stück verarbeiten. Wenn der

Markt hinaufgeht, kannst Du sicher sein, daß ich solides Fleisch zu liefern habe. Wenn Du dagegen verlierst, kannst Du weiter nichts vom Schwein liefern als das Gewinsel.

Ich würde nicht so viel Wesens von dieser Sache machen, wenn Geld das einzige wäre, was man an der Börse verlieren kann. Aber wenn ein Kommis Schweinefleisch verkauft und der Markt geht herunter, so ist die Gefahr groß, daß er eine übertriebene Meinung von sich bekommt und sich ein Wohlleben angewöhnt, das in keinem Verhältnis zu dem wirklichen Profit steht. Gehen die Preise aber hinauf, so kann er leicht seine Selbstachtung aufs Spiel setzen, um sein Geld wieder zu gewinnen.

Die meisten Menschen glauben, daß sie ihre Bilanz in Dollars und Cents ausdrücken können. Ein Kaufmann kann aber hunderttausend Dollars Schulden haben und doch zahlungsfähig sein. Um ruiniert zu werden, muß man mehr als Geld verlieren. Wegen eines Schuldners mit festem Rückgrat und klarem Auge brauchen die Gläubiger sich noch keine schlaflosen Nächte zu machen. Mit Worten kann man wohl täuschen, nicht aber

mit Auge und Rückgrat. Wenn die Zunge auch lügt, das Auge ſagt die Wahrheit.

Du denkſt nun ſicher, daß der Alte wegen einer harmloſen kleinen Spekulation unnötig viel Staub aufwirbelt. Aber ich habe ſchon eine Menge gewandterer Burſchen als Du biſt vor dem Gefängnis bewahrt, die da glaubten, das Börſenſchwein aus meiner Kaſſe füttern zu können, nachdem es ihre eigenen Erſparniſſe in ein paar Biſſen verſchluckt hatte.

Einen Dollar darf man ebenſowenig überanſtrengen wie ein Pferd. Drei Prozent ſind ihm eine kleine Leiſtung, ſechs eine normale. Wenn er zehn Prozent bringt, muß man auf der Hut ſein, wie bei einem Pferde, das leicht wild wird und ausſchlägt. Bei zwanzig Prozent iſt er entweder eine ſehr närriſche oder ſehr gutmütige Kreatur, und Du mußt ihn beſtändig im Auge behalten. Hundert Prozent erzielen zu ſollen, iſt für den Dollar ebenſo gefährlich, wie das Wettrennen für ein Pferd. Ehe Du Dich 's verſiehſt, haſt Du nicht einmal einen Kadaver mehr, den Du in die Leimſiederei ſchleppen könnteſt.

Ich ſpreche ſo ausführlich über das Spekulieren, weil Du Dein Leben lang in engſter Be-

ziehung zur Börſe ſtehen wirſt und es immer ratſam iſt, des Nachbars Hunde kennen zu lernen, ehe man ſie ſtreichelt. Feine Tips und totſichere Sachen kommen Dir entgegen gelaufen, wedeln mit dem Schwanze und ſehen ſo unſchuldig aus, als ob ſie keinem Lamm etwas zuleide tun könnten, aber ehe Du Dich 's verſiehſt, ſchnappen ſie zu. Es gibt beim Spekulieren nur einen ſicheren Weg — die Hände davon!

Dabei fällt mir mein alter Freund, der Diakon Wiggleford aus Miſſouri ein. Der Diakon war ein mächtig frommer Mann und ein großes Kirchenlicht, aber dieſes Licht brannte auch bisweilen trübe. In den Betſtunden gebrauchte er die Hälfte der Zeit um uns klar zu machen, daß wir alle arme ſchwache Sünder ſeien. Er war ſo verdammt eifrig, anderen Leuten ihren Wohlſtand zu verleiden, daß er darüber ganz die fünfzigtauſend Dollars zu vergeſſen ſchien, mit denen er ſelbſt geſegnet war und die er mächtig ſicher angelegt hatte.

Der Diakon hatte einen Bruder in Chicago, den er eine ‚ſchwere Prüfung' zu nennen pflegte. Bruder Bill war vereidigter Makler und hatte, um mit dem Diakon zu reden, nicht nur eine

Public Library,
Branch,

„Josh Jenkinson aß wohl ab und zu ein wenig, in Wahrheit aber lebte er von Tabak."

entsetzlich sündhafte Beschäftigung, sondern war auch ein sehr schlechter Verwalter seines sündhaften Erwerbs. Er rauchte Fünfundzwanzigcents-Zigarren und trug einen Zylinder; er trank, fluchte und ging in die Episkopalkirche, obwohl er von Hause aus Methodist war. Kurz und gut, Bruder Bill schien eine sehr harte Nuß zu sein.

Einmal im Herbst entschloß sich der Diakon, selbst nach Chicago zu reisen, um seine Wintervorräte einzukaufen. Er logierte selbstverständlich bei Bruder Bill, was für ihn beträchtlich billiger war als das Hotel Palmer, obgleich er, wie er bei seiner Rückkehr erzählte, die Verschwendung kaum habe mit ansehen können.

Der Diakon hatte sich eine schöne Rede zurecht gelegt, um seinem Bruder klar zu machen, daß er in seinen Augen nicht besser sei als ein Glücksspieler. Er pflegte sich nämlich zu rühmen, daß er sich nie und durch nichts von seiner Pflicht abwendig machen lasse — worunter er seine Einmischung in anderer Leute Angelegenheiten verstand. Ich möchte hier bemerken, daß bei den meisten Leuten das Wort Pflicht etwas Unangenehmes bedeutet, das die andern tun sollen. In Wahrheit aber

ist des Mannes erste Pflicht, sich um seine eigenen Angelegenheiten zu kümmern. Das erfordert meiner Erfahrung nach alles Nachdenken und alle Arbeit, die einer leisten kann, um einen Menschen den rechten Weg zu führen. Wer sich fünf oder sechs Stunden am Tage um seinen Nachbar kümmert, kann das nur auf Kosten seiner eigenen Angelegenheiten tun.

Als Bruder Bill am ersten Abend vom Geschäft nach Hause kam, erklärte ihm der Diakon, daß er durch jede Fünfundzwanzigcents-Zigarre, die er rauche, einen Zulukaffer um fünfundzwanzig hilfreiche Traktätchen beraube, die aus dem einen besseren Menschen hätten machen können; daß Droschken ein Fallstrick und Zylinder eine List des bösen Feindes seien; daß die Börse der Tempel Belials und die Makler seine Söhne und Diener seien.

Bruder Bill hörte geduldig zu, bis der Diakon alles aus sich herausgepumpt hatte, was an heiliger Schrift in ihm war, und nach Luft schnappte. Dann machte er ein Gesicht, wie ein junger Jagdhund, den man mit Federn am Maul ertappt hat.

„Bruder Ezechiel," sagte er, „ich werde deine Worte gewiß beherzigen. Ich möchte gern stark und rein von Sünden sein und am Tage der großen Abrechnung meine Bücher in guter Ordnung haben. Vielleicht bin ich wirklich so sündhaft, wie du sagst, und Petrus würde mich nicht in den Himmel lassen. Wenn du mich überzeugen kannst, will ich mein Geschäft sofort aufgeben."

Der Diakon wußte, daß sein Bruder ein beträchtliches Vermögen zusammengescharrt hatte, und da Bill Junggeselle war, würde es ihm zufallen, wenn dieser vor ihm sterben sollte. Er fürchtete in Wirklichkeit nur, daß Bill durch Verschwendung oder Spekulation das Geld durchbringen könnte. Indem er daher Bills ganzes Leben verurteilte, wollte er nur diese beiden Punkte treffen. Als er jedoch merkte, daß Bill seine Rede buchstäblich nahm, begann er zum Rückzug zu blasen.

„Ist es denn ein sicheres Geschäft, William?" fragte er.

„So sicher wie eine Sonntagsschule," antwortete Bill, „wenn man sich auf das Maklergeschäft beschränkt und nicht spekuliert."

„Ich hoffe, William, daß du die Verantwortlichkeit deiner Stellung erkennſt?“

Bill ſeufzte. „Ezechiel,“ ſagte er, „du treibſt mich da in die Enge, und ich möchte am liebſten ſofort hingehen und meinen Austritt anmelden. Ich habe während des ganzen Jahres nicht einen Scheffel für eigene Rechnung gekauft oder verkauft, bis ich letzte Woche deinen Brief erhielt, in welchem du mir dein Kommen ankündigteſt. Da ſah ich mich nach einer guten Chance um, den Markt um ein paar Cents pro Scheffel zu ſkalpieren und kaufte zehntauſend September-Weizen, in der Abſicht, dir den Gewinn als kleines Geſchenk anzubieten, damit du dir dafür die Stadt anſehen und dich eine Weile hier amüſieren könnteſt.“

Der Diakon ſchloß aus Bills Leichenbittermiene, daß er ſich verſpekuliert hätte und nun verſuchen wollte, ihm den Verluſt zu belaſten. Er ſetzte ein Geſicht auf wie beim Begräbnis von jemand, der nicht gerade Profeſſor geweſen war, und erwiderte ſchnell und hart:

„Ich bin überraſcht, William, daß du glauben konnteſt, ich würde Geld annehmen, das durch

Spekulation gewonnen ist. Laß es dir eine Lehre sein. Wieviel hast du verloren?"

„Das ist ja gerade das Schlimme! Ich habe nicht verloren, sondern zweihundert Dollars gewonnen." Und Bill stieß einen schweren Seufzer aus.

„Zweihundert Dollars gewonnen!" wiederholte der Diakon und machte ein Gesicht, als ob er in seiner Kasse ein falsches Geldstück gefunden und keine Ahnung hätte, woher es stammte.

„Ja," fuhr Bill fort, „ich schäme mich dessen, denn du hast mir die Dinge in einem neuen Lichte gezeigt. Nachdem du mir das alles gesagt hast, weiß ich natürlich, daß es eine Beleidigung wäre, dir das Geld anzubieten. Auch fühle ich, daß es Unrecht wäre, wenn ich es selbst behalten würde. Ich muß es mir beschlafen und versuchen, das Richtige zu finden." —

In Wirklichkeit wird die Sache Bills Schlaf nicht gestört haben. Der Diakon aber wachte an der Leiche seiner zweihundert Dollars.

Am nächsten Morgen beim Frühstück bat er Bill, ihm das Spekulationsgeschäft genau zu erklären, welche Ursachen den Markt steigen und sinken ließen, ob wirklich Getreide oder Schweine-

CENTRAL

fleisch dabei eine Rolle spielte, oder ob das alles nur fingiert wäre.

Bill sah so gedankenvoll und bekümmert aus, als ob sein Gewissen die zweihundert Dollars noch nicht verdaut hätte, war aber äußerst liebenswürdig und erklärte Ezechiel alles auf das Genauste. Dabei machte er ein Gesicht, als ob er im Begriff wäre, einem naiven Kunden Erbsen und Zichorie für prima Java-Kaffee anzuschmieren. Als er erklärte, wie gutes und schlechtes Wetter den Markt beeinflussen, nickte Ezechiel und meinte, das wäre in der Ordnung, denn das Wetter mache unser Herrgott.

„Nicht an der Börse," erwiderte Bill, „wenigstens nur zum geringsten Teil. Dort macht es der Wetterprophet oder irgend ein Lügner aus dem Kornring, und da der Wetterprophet gewöhnlich falsch prophezeit, kann meiner Ansicht nach von göttlicher Eingebung keine Rede sein. Der Witz dabei ist, zu erraten, was geschehen wird, nicht, was geschehen ist, und bis das richtige Wetter kommt, hat jeder falsch geraten und den Markt um ein oder zwei Cents beeinflußt."

Der Diakon ließ die Unterlippe ein wenig

hängen, fragte aber weiter, und allmählich entdeckte er, daß am allerletzten Ende einer Spekulation — wohl an hundert Meilen weit, aber das war ihm nah genug — es ſich um wirkliches Korn und Schweinefleiſch handelte. Er erklärte, daß man ihn falſch berichtet hätte. Spekulation ſei ein ehrliches Geſchäft, das Geſchicklichkeit und Scharfſinn bedinge. Seine letzten Bedenken ſeien geſchwunden, und er wolle die zweihundert Dollars annehmen.

Bills Geſicht hellte ſich auf und er dankte ſeinem Bruder, daß er ihm alles ſo klar gemacht und ihn von den Zweifeln befreit habe, die ihn bedrückten. Nun er des Diakons Erklärungen gehört habe, könne er mit ruhigem Gewiſſen ſpekulieren. Er ſei nur traurig, daß er das alles nicht vor dem Frühſtück gehört hätte, denn da die zweihundert Dollars die ganze Nacht ſo ſchwer auf ſeinem Gewiſſen gelaſtet hätten, ſei er in aller Frühe auf die Poſt gegangen und habe ſie an des Diakons Paſtor geſandt, damit dieſer ſie unter ſeine Armen verteile.

Ezechiel eilte mit dem nächſten Zuge heimwärts, um dem Paſtor den Scheck wieder abzuknöpfen, aber

der alte Hoover war schneller als er und hatte bereits für die ganzen zweihundert Dollars Kohlen für die Armen gekauft.

Der Diakon ist ein Beispiel dafür, daß ein Mensch, der sich für unanfechtbar hält, sehr leicht in Versuchung gerät, wenn er ein paar hundert Dollars neben dem schmalen geraden Pfade liegen sieht; wenn er sich bückt um sie aufzuheben, locken sie ihn immer weiter vom Wege ab — wie der Speckduft die Maus in die Falle lockt.

Leicht gewonnenes Geld bringt nie Zinsen. Leicht geborgte Dollars werden mit Wucherzinsen bezahlt.

Natürlich hat die Börse, sowie auch jedes andere kaufmännische Geschäft seine Berechtigung. Du brauchst jedoch vorläufig nichts weiter darüber zu wissen, als daß es durchaus unberechtigt ist, wenn ein Bursche spekulieren will, der noch nie mehr Schweinefleisch auf einmal besessen hat, als auf seinem Frühstücksteller Platz hat. Bist Du einmal Fleischexporter, dann kannst Du als Händler an die Börse gehen, vorläufig aber nur als Zuschauer.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 15

John Graham vom Union-Viehhof in Chicago an ſeinen Sohn Pierrepont, Spring Lake, Michigan.

Mr. Pierrepont iſt wieder befördert worden; der Alte teilt ihm dieſe Beförderung mit und gibt ihm einige Ratſchläge.

Chicago, den 1. September 189—

Lieber Pierrepont!

Nach Deinem Briefe vom neunundzwanzigſten zu urteilen, mußt Du den Barſchen in jenen Gegenden tüchtig zugeſetzt haben. Für mich war der Fiſchfang nie beſonders verlockend; es ſcheint jedoch etwas daran zu ſein, was ſelbſt einen Abſtinenzler betrunken machen kann. Ich glaube, daß, während Eva die erſten Grundſätze der Schneiderkunſt von der Schlange lernte, Adam derweilen beim Barſchfiſchen war und ſeinerſeits dabei das Lügen lernte.

Überanſtrenge Dich nicht mit dieſen Fiſchſendungen. Unſere Lehrlinge haben von ihrem Urlaub ſo viel mitgebracht, daß wir für ein Jahr aus lauter Freitagen genug hätten. Wenn Du ſie aber geſchickt haſt, um in der Übung zu bleiben, iſt das auch überflüſſig, denn wir haben beſchloſſen, Dich nach Deiner Rückkehr von dem Reiſepoſten zu entheben und in der Schmalzabteilung zum Aſſiſtenten des Chefs zu machen. Dein Gehalt beträgt fünfzig Dollars pro Woche, und Deine

Pflicht iſt, ſo tüchtig auf dem Poſten zu ſein, daß der Chef die Abteilung nicht ohne Dich leiten kann, Du aber ohne ihn es könnteſt.

Dazu mußt Du das Schmalz, Dich ſelbſt und Deine Untergebenen kennen. Vielen iſt Schmalz nur einfach Schweinefett und bisweilen noch nicht einmal das, wenn ſie lieber heute einen Dollar verdienen, als morgen fünf. Für Jack Summers aber, der Deine zukünftige Stellung inne hatte, bis wir ihn zu den Konſerven beförderten, war es ein gut Teil mehr.

Jack kannte das Schmalz vom Schwein bis zur Bratpfanne, ſeine Geſchichte und ſeine Religion. Er ſchuf die von ihm ſo getaufte ‚Schmalztheorie‘ und bewies, daß Moſes' Verbot des Schweinefleiſches durch das Bezirksgericht hätte aufgehoben werden müſſen, weil Noah ſeiner Ladung auch ein paar Schweine beifügte und — wahrſcheinlich aus Dankbarkeit für die erſte Scheibe Schinken, die er gegeſſen — einen ſeiner Söhne ‚Ham‘ nannte, was, wie die engliſche Sprache heute noch beweiſt, Schinken bedeutet. Er bewies ferner, daß alle großen Nationen ſich von gebratenen Speiſen nährten, daß Amerika die größte unter allen Nationen ſei und

dies hauptsächlich den Kräfte-fördernden Eigenschaften mit reichlichem Schmalz zubereiteter Pasteten verdanke.

Es brach Jack fast das Herz, als wir uns entschlossen, unser neues Baumöl zu fabrizieren. Bei näherer Überlegung sah er jedoch, daß er damit nur eine neue Chance den Heiden gegenüber hätte, die er nicht zum Schmalz bekehren konnte, und begann nun seine Mission bei den Hebräern und Vegetariern. Jack hatte Begeisterung, und Begeisterung ist das beste Mittel, um die schwerste Arbeit leicht zu machen.

Viele jungen Leute beneiden ihren Chef, weil sie denken, er mache die Regeln und könne tun, was ihm beliebe. Tatsächlich ist er der einzige Mann im ganzen Geschäft, der das nicht kann. Es geht ihm wie dem Seiltänzer. Unter ihm ist eine großartige Landschaft, um ihn herum eine Menge Raum, aber er muß seine Füße fest aufs Seil setzen und gerade vor sich sehen.

Ein Kommis hat nur einem Vorgesetzten Rechenschaft abzulegen — dem Chef. Der Chef aber hat eben so viele Vorgesetzte, als er Kommis hat. Allerdings kann er Vorschriften machen; aber er ist der einzige, der sich nie gestatten darf, davon

abzuweichen. Der Menſch wird Vorgeſetzter, weil er mehr taugt, als ſeine Untergebenen, und gerade darin liegt eine große Verantwortlichkeit.

Kein Chef darf mehr verlangen, als er ſelbſt leiſtet. Wer nicht gehorchen kann, kann auch nicht befehlen. Wenn ſeine Vorſchriften für ihn ſelbſt zu ſchwer ſind, ſo ſind ſie es ſicher auch für die Kommis, für die ihre Befolgung nicht halb ſo viel Intereſſe hat, als für ihn. Es gibt keinen beſſeren Wecker für die Langſchläfer, als einen Chef, der früh aufſteht. Und nichts fördert die Arbeit ſo ſehr wie ein fleißiger Chef.

Das gute Beiſpiel iſt natürlich nur eine von den vielen Pflichten des Chefs. Es reicht nicht aus, ſelbſt feſt auf dem Kutſchbock zu ſitzen, man muß auch jedes Pferd gut angeſchirrt und feſt in der Hand haben. Individualitäten kann man nicht nach der Schablone behandeln. Jeder einzelne Menſch iſt ein beſonderer Fall und erfordert ein beſonderes Rezept. Wenn Du einer Plymouth-Rock-Henne ein behagliches Neſt mit einem Porzellanei darin zurecht machſt und ſie trotzdem nicht legt, folgt daraus nicht immer, daß ſie das Frikaſſeealter erreicht hat. Zuweilen reagiert ſie auf etwas roten

Pfeffer in ihrem Futter. Ich meine damit nicht, daß Du Deine Leute beſtändig antreiben ſollſt; die Peitſche wird tiefer empfunden als nur auf der Haut. Hundert Leute vergeben einen Schlag ins Geſicht eher, als einen Schlag auf ihre Selbſtachtung. Sage einem Menſchen die Wahrheit über ihn — vielleicht kannſt Du dadurch den Teufel beſchämen, nicht aber den Menſchen, den Du treffen willſt, denn er wird Dir nicht glauben. Kannſt Du es aber dahin bringen, daß er von ſelbſt die Wahrheit einſieht, ſo wird er wahrſcheinlich verſuchen, ſich zu beſſern, ehe andere hinter ſeine Schwächen kommen.

Überlege wohl, ehe Du jemand ein hartes Wort ſagſt, verſäume aber nie die Gelegenheit, ein gutes zu ſagen. Verſtändiges Lob iſt eine gute Kapitalsanlage. Sammle Deine Erfahrungen über Deine Leute nur durch eigene Beobachtung. Ein guter Chef braucht keinen Detektiv. Wer nicht in der menſchlichen Natur zu leſen verſteht, verſteht auch nicht, ſie zu leiten. Des Menſchen Charakter gräbt ſich in ſein Geſicht ein, wie die Töne in die Phonographenwalze, und ſeine Tage verraten das Geheimnis ſeiner Nächte.

Sei langſam im Engagieren und raſch im Kündigen. Unverträglichkeit und Lockenwickel muß man vor der Hochzeit entdecken. Haſt Du aber einmal eingeſehen, daß Du jemand entlaſſen mußt, ſo kannſt Du ihn nicht ſchnell genug loswerden. Bezahle ihm einen Extramonat, aber laſſe ihn keinen Tag länger bleiben. Ein gekündigter Kommis im Bureau iſt wie ein Splitter im Daumen — die Urſache zu Blutvergiftung. Von dieſer Regel gibt es keine Ausnahme, denn die menſchliche Natur macht auch keine.

Drohe niemals, denn eine Drohung iſt ein Zahlungsverſprechen, das Dir ſpäter zuweilen unbequem werden kann, das aber, nicht eingelöſt, Deinen Kredit untergräbt. Spare die Drohung, bis es Zeit zum Handeln iſt, dann brauchſt Du ſie überhaupt nicht. Heute biſt Du an der Reihe — morgen vielleicht jemand anderes, das vergiß nie.

Behalte Fühlung mit Deinen Leuten. Auf einer Bergſpitze iſt man in einer ſehr erhabenen Poſition, aber wenn man in die Wolken ſtarrt, entgeht einem eine Menge intereſſanter und wichtiger Dinge unten im Tal. Verliere Deine Würde nie, aber packe ſie gut ein und verwahre ſie im Geldſchrank.

Public Library
Harlem Branch

„Herr Doctor Paracelſus von Münſterberg war eine beſonders feine Nummer.“

Furcht einzuflößen, ist für einen Chef keine Schwierigkeit, aber einen Mann, den man ins Gesicht fürchtet, haßt man hinter seinem Rücken. Wer seiner selbst sicher ist, kann mit seinen Untergebenen verkehren, ohne eine eingebildete Grenze zwischen sich und ihnen zu ziehen, denn sie werden die wirkliche sehen — wenn sie vorhanden ist.

Wie mit den Leuten im Bureau, mußt Du auch mit Deinen Reisenden stets in Fühlung bleiben. Schreibe ihnen täglich, damit sie nicht vergessen, daß wir Waren produzieren und Bestellungen brauchen, und bestehe darauf, daß sie jeden Tag eine Zeile schreiben, ob sie nun etwas zu sagen haben oder nicht. Wer sechsmal in der Woche schreiben muß, verbraucht seine Redensarten sehr schnell und wird sehr hinter dem Geschäft her sein, um den siebenten Brief interessant zu gestalten.

Ich möchte Dir hier wiederholen, daß es äußerst wichtig ist, während man den Fehlern anderer auf der Spur ist, die eigenen Fehler nicht aus dem Auge zu verlieren. Autorität bläst manche Leute so auf, daß sie ihre eigenen Hühneraugen nicht mehr sehen. Ein weiser Mann aber versucht, die eigenen los zu

werden, und hütet sich, dem Nachbar auf die seinigen zu treten.

Dabei fällt mir Lemuel Hostitter ein, der in meiner Vaterstadt eine Materialwarenhandlung hatte. Lemuel war wahrscheinlich der gemeinste Weiße in ganz Missouri, und das wollte damals etwas heißen.

Die meisten Krämer begnügten sich damit, ihren Kaffee mit Erbsen zu fälschen. Lem aber war so verdammt gemein, daß er sogar erst noch die Erbsen fälschte. Er kaufte beschädigte Schinken und behauptete, daß die fehlerhaften Stellen seine private Schutzmarke seien und dafür bürgten, daß die Schinken ein prima Artikel wären, expreß in seinem Auftrag so hergestellt.

Vor dem Laden hatte er eine Sodawasser-Fontäne mit selbst fabrizierten Fruchtsäften, die den Kindern die Magenwände zerfraßen, und hinter dem Laden ein geheimes Hinterzimmer, in dem ein fragwürdiger Whisky die Väter inwendig beizte. Kurz und gut, Lems Charakter duftete ebenso verdächtig wie sein Laden, und der war nicht mit Maiblumen parfümiert.

Die meisten Leute aus der Stadt kamen von

Zeit zu Zeit in Lems Laden, weil es sonst keinen Ort gab, wo man Lügen über die Ernte und über die gerade abwesenden Nachbarn zu hören bekam. Da nun Lem niemals abwesend war, war er schließlich der einzige, dessen Niederträchtigkeit noch nicht in seinem Laden verhandelt worden war. Infolgedessen glaubte er allmählich, er sei der einzige anständige Weiße im Lande. Er schüttelte häufig den Kopf und kam zu der Ansicht, daß die Stadt ganz und gar verderbt sei. Er sagte, die Zustände könnten einen Ziegenbock zum Pessimisten machen; er frage nur, ob denn die öffentliche Meinung die Leute nicht beeinflussen könnte, so daß mehr Anstand in die Stadt käme.

Wer viel fragt, bekommt viel Antwort, und so erfuhr auch Lem schließlich den Einfluß der öffentlichen Meinung am eigenen Leibe. Eines Nachts versammelten sich die jungen Leute der Stadt mit Äxten vor Lems Hause und verrichteten an seinem Laden und dem geheimen Hinterzimmer eine so saubere, tüchtige Arbeit, wie gelernte Zimmerleute. Der Lärm weckte die Nachbarn, und sie zeigten großes Verständnis für die günstige Gelegenheit. Als sie fertig waren, sah Lems Laden mit allem,

was drum und dran war, hölliſch kläglich aus; Lem ſelbſt ſaß am nächſten Morgen in einem Eiſenbahnzug, der ihn nach der Hauptſtadt brachte.

Ich glaube nicht, daß jemals ein Menſch überraſchter geweſen iſt als damals Lem. Nicht einmal fluchen konnte er. Da er jedoch nie zurückkam, um eine Erklärung zu fordern, wird er wohl gedacht haben, ſie wollten ihn los werden, weil er zu gut für die Stadt war.

Lem iſt ein Beiſpiel dafür, daß Du, nachdem Du mit den anderen fertig biſt, gut tuſt, anzuhalten und Dich ſelbſt zu betrachten. Dann rechne bei Deinem Nachbar fünfzig Prozent hinzu für Tugenden, die Du nicht ſiehſt und ziehe bei Dir fünfzig Prozent ab für Fehler, die Du bei Deiner Inventur vergeſſen haſt, und Du wirſt ein ziemlich richtiges Reſultat bekommen.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 16

John Graham aus Karlsbad, Öſterreich, Hotel Schweizerkäſe, an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont iſt von einem leichten Geſellſchaftsfieber ergriffen worden, und ſein Vater verſchreibt ihm einige Heilmittel dagegen.

Karlsbad, den 6. Oktober 189—

Lieber Pierrepont!

Wenn Du zufällig Doktor Titherington triffſt, ſage ihm bitte, er möge ſich nur ordentlich trainieren, denn ich hoffte, ihn bei meiner Rückkehr durchprügeln zu können. Die von ihm verordnete Seereiſe und die deutſchen Ärzte haben mich faſt geſund aber auch faſt bankerott gemacht. Man braucht hier gar nicht auch noch die Bäder zu nehmen um den Rheumatismus los zu werden — die Rechnungen allein treiben ihn einem aus.

Wir ſollen eine ſehr ruhige Überfahrt gehabt haben. Ich ſelbſt kann mir kein Urteil darüber erlauben, denn während der erſten drei Tage war ich in meinem Bett ſo andauernd mit mir beſchäftigt, daß ich keine Gelegenheit fand, aus dem Fenſter zu ſehen, um mich ſelbſt davon zu überzeugen. Ich glaube, kein lebendes Weſen kann mehr an Seekrankheit leiſten, als ich geleiſtet habe — höchſtens ein Kamel mit ſeinen drei Magen.

Als ich endlich damit fertig war, kam ich mir

sehr verlassen vor — denn die alten Leute spielten im Rauchzimmer Poker und die jungen saßen unter den Booten und sangen — bis ich entdeckte, daß wir im Zwischendeck ein paar hundert Stiere hatten. Sie sahen aus, als ob sie mächtiges Heimweh hätten und schienen zu erraten, daß ich aus Chicago käme, denn wir vertrugen uns sofort ausgezeichnet. Es waren durch die Bank selten schöne Tiere, die mir ungeheuer viel Freude machten. Übrigens müssen sie ein schönes Stück Geld gebracht haben, denn sie erreichten England in vorzüglicher Verfassung.

Bitte, sage unseren Leuten von der Mastvieh-abteilung, sie möchten sich mit diesem Rindvieh-Export beschäftigen und mir alle Unterlagen und Berechnungen bis zu meiner Rückkehr fertig machen. Die Marktlage dafür scheint gut zu sein, und wir müssen jedenfalls mit unserem englischen Hause dieses Geschäft entrieren. Ich habe mich schwer geärgert, daß wir auf der faulen Haut gelegen und uns von der Konkurrenz das Geschäft haben wegschnappen lassen. Allerdings sind wir Fleisch-exporteure, aber das ist kein Grund, weshalb wir nicht auch Viehexporteure sein könnten. Man muß

eine Kuh zweimal täglich, morgens und abends, und rein ausmelken. Wer heutzutage im Geſchäft nicht alles berückſichtigt, was überhaupt in Betracht kommt, wird keinen Erfolg haben können. Nur in einem Falle findet man ungehindert Platz — wenn man ganz auf der Höhe iſt.

Es mögen ja Gründe vorhanden ſein, weshalb wir dieſen Export von lebendem Vieh bisher nicht haben betreiben können. Sage aber unſeren Leuten, daß dieſe Gründe äußerſt ſchwerwiegend ſein müſſen, wenn ſie dem Profit, den ich dabei ſehe, die Wage halten ſollen. Es iſt natürlich möglich, daß ſie mir entgangen ſind, denn ich habe nur zum Vergnügen ein bißchen in das Geſchäft geguckt. Man darf mir aber jedenfalls nicht ſagen, daß es nicht in unſer Fach ſchlägt. In unſer Fach ſchlägt alles, was auf vier Beinen herumläuft und einen Gewinn abwirft.

Ich habe mich hierbei etwas länger aufgehalten, trotzdem dieſer Spezialfall nicht in Deine Abteilung gehört, denn die Grundregel gehört dahin. Wer an neue Geſchäfte denkt, muß zuerſt daran denken; wer einen Teil des Handels haben will, muß den ganzen an ſich reißen. Die erſte Hälfte

der Schlacht haſt Du gewonnen, wenn Du als erſter die Bergſpitze erreichſt; die zweite Hälfte, wenn Du Dich dort behaupten kannſt.

Bei allem, was ich Dir über dieſe Sache und das neue Geſchäft ſchreibe, bin ich Deiner gegenwärtigen Stellung etwas vorangeeilt, weil ich glaube, daß Du mir ſchon folgen kannſt. Du mußt Dir aber klar darüber werden, daß ich nicht als Oberhaupt der Firma, ſondern der Familie mit Dir ſpreche, und daß ich dieſe beiden Dinge nicht verwechſelt ſehen will.

Auch als ſtellvertretender Vorſteher der Schmalzabteilung nimmſt Du bei uns noch keine beſonders hervorragende Stellung ein. Es iſt aber ſchlimm, daß vielen jungen Leuten jeder kleine Erfolg ſofort zu Kopfe ſteigt. Statt mit ihren Leuten Fühlung zu ſuchen und mit ihrer Autorität zurückzuhalten, verwenden ſie dieſelbe als Keule, mit der ſie jede Annäherung niederſchlagen. Ein Vorgeſetzter, der den Autoritätsvogel hat, füllt das Bureau mit lauter Unzufriedenen.

Niemand hat ſoviel Gelegenheit ſich unbeliebt zu machen, wie ein Stellvertreter. Die Kommis möchten ihm alle Niederträchtigkeiten des Chefs in die Schuhe

ſchieben, und der Chef iſt ſehr geneigt, ihn für alle Dummheiten der Kommis verantwortlich zu machen. Läßt er ſich mit den Kommis zu ſehr ein und gibt ihnen lange Erklärungen, ſo verliert er ſeine Autorität; trägt er dagegen dem Chef lange Entſchuldigungen vor, ſo beweiſt er dadurch nur ſeine Unbrauchbarkeit. Der Chef braucht den Aſſiſtenten, damit er ihm den Ärger fernhält, nicht damit er ihm noch neuen Ärger macht.

Woran Du ſtets denken mußt und was das Wichtigſte für Dich iſt — Du darfſt niemals etwas vergeſſen. Es iſt für einen Vorgeſetzten leichter, einen Auftrag ſelbſt auszuführen, als die Ausführung zweimal anzuordnen. Kleinigkeiten nehmen in ſeinem Kopf eben ſo viel Raum ein, wie große Ideen; je mehr von den erſteren Du ihm abnimmſt, deſto mehr Platz bleibt ihm für die letzteren. Wenn ein Chef tagsüber ſeine Zeit damit verſchwenden muß, ſich über ſeinen Aſſiſtenten zu ärgern, und die Kommis nachts vor Haß auf ihn nicht ſchlafen können, bleibt ihnen natürlich nicht viel Zeit übrig, um die Firma lieb zu gewinnen. Zufriedenheit iſt das Öl der Geſchäftsmaſchine.

Manche Menſchen haben nur ihre Vorgeſetzten

im Auge, andere nur ihre Untergebenen; ein tüchtiger Mann aber ſchielt und ſieht beide zugleich. Ein Aſſiſtent, der die rechte Hand ſeines Chefs iſt, kann ſicher ſein, daß die linke Hand ihn unterſtützen wird; einem Kommis wird es nicht ſchwer fallen, gute Seiten an einem Chef zu entdecken, der gute Seiten an ihm entdeckt. Von oben ziehen und von unten ſchieben macht das Klettern leicht.

Bei der Behandlung Deiner Untergebenen müſſen Deine eigenen Empfindungen gänzlich außer Betracht bleiben. Nicht etwa, daß Du Deine Selbſtachtung opfern ſollteſt. Du mußt aber immer daran denken, daß, je größer die Stellung iſt, je größer auch der Mann ſein muß, der ſie ausfüllt. Eine Koſt von Höflichkeit und Rückſicht gibt dem Vorgeſetzten das nötige Gewicht.

Das alles nimmt natürlich ſo viel Zeit in Anſpruch, daß Dir nicht viel Muße für Golfſpielen übrig bleibt — beſonders nicht nachmittags. Ich erwähne dies beiläufig, weil ich aus den Chicagoer Zeitungen, die mir nachgeſandt ſind, erſehen habe, daß Du Dich vor vierzehn Tagen eines Nachmittags am Golfſpiel beteiligt haſt. Golf iſt ein amüſantes, harmloſes Spiel, das niemandem Schaden tut, außer

den Bällen. Aber einem jungen Menſchen, der Abteilungschef auf dem Schlachthof werden will, muß tagsüber jedes Vergnügen Wurſt ſein, ausgenommen das Wurſtmachen.

Natürlich hat jeder Menſch das Recht auf etwas Erholungszeit, gerade ſo wie ein Junge am Schluß der Mahlzeit ſein Stück Kuchen bekommen darf — nur darf er keine ganze Mahlzeit daraus machen. Wer Kuchen den Platz von Fleiſch und Brot einnehmen läßt, wird ſich frühzeitig ein Magenleiden zuziehen. Und die jungen Leute, die keine andere Beſchäftigung haben, als das Geld ihres Vaters zum Fenſter hinauszuwerfen, kommen mir vor wie die kleinen Neger beim Kuchenwetteſſen auf dem Jahrmarkt. Sie bekommen Kuchen in Menge und erregen viel Aufmerkſamkeit, aber allmählich ſtellt ſich das Magenkneifen ein.

Ich möchte Dich gleich jetzt davor warnen, Dir den Geſellſchaftsvogel in den Kopf zu ſetzen. Lieber rauche dieſe türkiſchen Zigaretten, die wie ein Kochofen in der Düngerfabrik ſtinken. Während der Geſchäftszeit kannſt Du genug Faulpelze treffen; dazu brauchſt Du nicht nach Dunkelwerden die Hauptherde aufzuſuchen.

Hier in Europa glaubt man allgemein, daß wir in Amerika keine ‚Geſellſchaft' hätten, und mächtig viele Leute in New-York bilden ſich ein, daß es in Chicago keine gäbe. Meiner Erfahrung nach aber gibt es an jedem Ort der Welt Leute, die keinen Dollar beſitzen und ſich aufſpielen, als ob ſie über Millionen zu verfügen hätten; und die Regeln für dieſes Spiel ſind hier wie drüben die gleichen — man muß ein ‚Sproß' ſein, um zur Geſellſchaft zu gehören, und von je weiter her Du entſproſſen, deſto mehr gehörſt Du dazu. Der einzige Unterſchied iſt der, daß in Europa der Vorfahr, der Geld genug verdient hat, daß ſeine Nachkommen ſich Sproſſen nennen können, ſchon ſo lange tot iſt, daß ſie ſeinen Laden wirklich vergeſſen haben; in New-York dagegen iſt ſein Andenken noch ſo friſch, daß ſie höchſtens ſo tun können, als ob ſie ihn vergeſſen hätten; in Chicago aber können ſie ihn nicht los werden, denn der Ahnherr lebt und drängt ſich an der Börſe oder auf dem Viehhof. Was mich betrifft, ſo beabſichtige ich nicht, vor meinem Tode ein Ahnherr zu werden. Wenn Du nachher jemanden brauchſt, deſſen Großvater ſchlechten Whisky an die Indianer verkaufte, ſchnupfte und nach Schweine-

fleisch roch, wenn man ins Zimmer kam — so kannst Du an Dich selbst denken.

Ich will nicht behaupten, daß meine Ansichten hierüber in allen Punkten richtig seien, denn das gehört nicht zu meinem Geschäft, jedoch habe ich noch immer die Erfahrung gemacht, daß diese Leute, die sich für auserwählte Fleischstücke und uns andere für Abfälle halten — höchstens gut genug, um in die Wurst gestopft zu werden — sich gewöhnlich als die elendeste Fleischsorte erweisen, wenn man sie unter das Messer bekommt.

Ich habe es mit zwei oder drei solchen Leuten, die Bankerott gemacht hatten, im Bureau versucht; aber nachdem sie von ihrem Gelde getrennt waren, blieb nichts mehr von ihnen übrig — nicht einmal ihre Freunde.

Wenn ich so jemand versuchen sehe, seinen Eintritt in die Gesellschaft zu erschleichen oder zu erkaufen, fällt mir immer mein alter Freund Hank Smith ein mit seiner Frau Käte — Käte Botts, ehe sie heiratete — und wie sie versuchten, sich ihren Weg durch die Kruste der Gesellschaftspastete zu bohren. Hank und ich waren in Missouri Schulkameraden gewesen, und er blieb

noch in der Stadt, nachdem ich schon fort war. Ab und zu hörte ich von ihm, daß er ein wenig im Geschäft arbeitete, ein wenig Landwirtschaft trieb und viel herumbummelte. Dann vergaß ich ihn ganz, bis er vor einigen Jahren in den Zeitungen auftauchte als Kapitän Henry Smith, der Goldkönig von Klondyke, eben aus Circle City zurückgekehrt mit einer Million in Goldstaub und soviel Du willst in Gründerrechten. Soweit seine Einbildungskraft ihm keine Grenzen zieht, gibt es für einen Goldgräber, was Gründerrechte anbetrifft, überhaupt keine.

Eine Woche später brachte mir mein Bureaudiener die Karte eines Oberst Henry Augustus Bottes-Smythe. Ich war erstaunt, vermutete jedoch, es sei ein vornehmer Ausländer, der mich aufsuchte, um seine Studien für ein neues Buch über Chicago zu vervollständigen und ließ den General hereinbitten.

Ich habe ein sehr gutes Gedächtnis für Gesichter und hatte seinerzeit zuviel Tabak von Hank gekauft, um ihn nicht sofort wiederzuerkennen, selbst so sauber rasiert und mit einem so feinen Zylinder. Der Erfolg macht viele Leute ruhig, aber aus Hank sprudelte er nur so heraus. Er

„Als John L. Sullivan kam
stand der ganze Viehhof einfad
Kopf.“

sagte mir, er habe das Rennen gewonnen und sei es müde, auf dem Schlackenhaufen zu vegetieren. Bisher hätte er sein Leben da zugebracht, wo das Geld kaum flüsterte, geschweige denn spräche, nun wolle er dahin gehen, wo es das große Wort habe. Er wüßte nicht, was es für einen Wert hätte, ein großer Herr zu sein, wenn man nicht der Größte der Großen sein könnte. Er hätte sich ein Haus in Beacon Hill, Boston, gekauft, und wenn ich gelegentlich nach der Back Bay käme, würde ich schon von ihm hören. Er überreichte mir viermal seine neue Visitenkarte und sagte, sie wäre ein famoser Jagdhund, mit dem man eine Herde Namen in die Visitenkartenschale treiben könnte; daß jeder Geck, der Dich nicht anerkennen wollte, sofort mundtot gemacht wäre und Dich gelten lassen müßte, sobald Du ihm diese Karte unter die Nase hieltest. Er erklärte mir, daß Bottes altes Englisch für Botts und Smythe neues Amerikanisch für Smith wäre. Der Augustus aber wäre eine besonders feine Nüance, sozusagen der Schlager auf der Visitenkarte.

Ich meinerseits erklärte Hank nichts, denn er wollte offenbar keine Erklärungen, sondern Glück-

wünſche von mir, und ich lege einem Kunden prinzipiell nur die Sorte Waren vor, die er verlangt.

Ich habe nie alle Einzelheiten über Hanks Erlebniſſe im Oſten erfahren, aber nach dem, was ich ſpäter hörte, hat er Boſton mit einem Schlage erobert. Er ließ ſich in Beacon Hill nieder zwiſchen einem Mayflower-Nachkommen und dem Urenkel eines Unterzeichners der Unabhängigkeitserklärung — beides Geſchlechter, die meinen, nachdem der Herrgott ſie geſchaffen, wäre er fertig geweſen und wir anderen wären nur ſo durch Zufall auf die Welt gekommen.

Hank war noch keine zwei Stunden in der Stadt, als er ſchon anfing, Verbeſſerungen zu machen. Vor ſeinem Hauſe war ein hohes, ſchmiedeeiſernes Gitter, dieſes ließ er ſofort vergolden, weil, wie er ſagte, ſein Haus keine Kneipe wäre und er jeden Irrtum zu vermeiden wünſche. Dann kaufte er einen hübſchen offenen Wagen, ließ die Räder rot anſtreichen, mietete einen ſchwarzen Kutſcher und fuhr aus, um Beſuche zu machen. Er gab ſeine Karte bei der Hinfahrt in ſämtlichen Häuſern auf der einen Seite der Beacon Street

ab und bei der Rückfahrt in sämtlichen Häusern auf der anderen Seite. Er setzte das eine Woche lang fort, schien aber immer Unglück zu haben. Schließlich meinte er, die Männer müßten furchtbar viel Sport treiben und die Frauen entsetzlich viel spazieren gehen, da sie immer unterwegs wären; sie wären die quecksilberigste Flohherde, auf die er jemals Jagd gemacht hätte. Er entschloß sich, sein Verfahren zu ändern und etwas zu unternehmen, was sie seiner Meinung nach alle vereinigen mußte.

Hank verschickte an tausend Einladungen zu seinem großen Antrittsfeste, wie er es nannte, an alle Familien im Umkreis von einer Meile. Auf der Vordertreppe hatte er ein Orchester und auf dem Dache Feuerwerker. Er bestellte vierzig Fäßchen aus der Brauerei und einen Likörmischer, der die milden Sorten für die Damen mischen sollte. Es wird erzählt, daß, als die Feuerwerker auf dem Dache und die Musikanten auf der Treppe loslegten, ganz Beacon Street aus den Fenstern guckte, um zu sehen, was denn los wäre. Ungefähr zehntausend Menschen waren auf der Straße, im Hause außer Hank, seiner Frau und dem Likörmischer keine lebende Seele. Einer schrie, Hank

ſollte eine Rede halten, dann nahm die ganze Volksmenge den Ruf auf und brüllte, bis Hank auf die Stufen heraustrat. Mit der einen Hand winkte er den Muſikanten, mit der andern den Feuerwerkern, daß ſie aufhören ſollten. Er ſagte, Redenhalten wäre nicht ſeine Stärke. In Klondyke hätte er ſo lange im Schnee gelebt, daß ſeine Kehle eingefroren wäre; dieſer Empfang hätte aber das Eis gebrochen, und wenn er erſt ein paar Schluck hinter die Binde gegoſſen hätte, würde es vollends ſchmelzen. Ob die Herrſchaften nicht näher treten wollten? Er hätte einige Freunde für den Abend eingeladen, es ſchiene aber ein kleines Mißverſtändnis mit dem Datum vorgekommen zu ſein und er wäre ein Feind davon, guten Stoff unter ſeinen Händen verderben zu laſſen.

Während dieſer Vorgänge hatte der Mayflower-Nachkomme von der einen Seite und der Urenkel des Unabhängigkeits-Erklärungs-Unterzeichners von der anderen Seite nach der Polizei telephoniert, und als die Menge gerade mit Geſchrei und Gejohle in das Haus eindrang, erſchienen zwei Wagen mit Poliziſten. Sie mußten jedoch das Alarmſignal geben und die Reſerven herbeiholen, ehe

es ihnen gelang, Hanks kleine Boſtoner Teegeſellſchaft aufzuheben.

Hank hatte nun alſo doch erreicht, was er mit ſeiner Geſellſchaft erreichen wollte — ſeine Nachbarn bei ſich vereinigt, wenn auch nicht gerade die, welche auf der Liſte ſtanden. Am nächſten Morgen waren ſo viele Nachkommen und Urenkel auf dem Polizei-Bureau um ſich zu beſchweren, daß es ausſah wie eine Verſammlung der Pilgerväter. Der Richter verurteilte Hank auf ſechzehn Anklagen hin zu hundertjährigem Gottesfrieden.

Am ſelben Nachmittag fuhr Hank per Extrazug gen Weſten, weil der fahrplanmäßige ihm nicht ſchnell genug war. Ehe er aber ging, befeſtigte er an der vorderen Tür ſeines Hauſes folgende Inſchrift:

‚Nachbarn, welche den an ſie ergangenen Einladungen Folge leiſten wollen, werden höflichſt gebeten, keine Steine ins Fenſter zu werfen, um Aufmerkſamkeit zu erregen. Ich bin nicht zu Hauſe und werde nicht zu Hauſe ſein. Ich gehe nach Circle City zurück um mich etwas auszuruhen.

Hochachtungsvoll

Hank Smith.

NB. Ihr könnt mir alle geſtohlen werden.‘

Auf seinem Wege nach San Franzisko kam Hank auf eine Minute zu mir; er sagte, er liebe zwar das Großstadtleben sehr, aber es wäre in Beacon Hill doch etwas zu viel Trubel für seine Begriffe. Er vermute, da die Leute, die er nicht eingeladen hatte, schon so verdammt umgänglich gewesen wären, daß die, welche er eingeladen hatte, wahrscheinlich eine Woche geblieben wären, wenn sie sich nicht im Datum geirrt hätten. Das möge in Boston ja wohl so Sitte sein, er brauche aber etwas mehr Verfeinerung, um sich wohl zu fühlen. Er habe eine offene Hand und stände seinen Mann, aber er hasse die Schmarotzer.

Natürlich gab ich zu, daß Boston wohl nicht ganz das wäre, was man sich nach den Schullesebüchern darunter vorstellte, und daß Circle City nicht so unziviliſiert wäre, als man nach den Zeitungen glauben könnte. Es wäre aussichtslos gewesen, ihm begreiflich machen zu wollen, daß er in Boston hundert Jahre hätte leben können, ohne die kleinste Einladung zu erhalten. Ein Mann, der in den arktischen Regionen sich seine Stellung erobert, hat in Boston nicht immer den gleichen Erfolg.

Ich erwähne Hanks Geschichte nur im allge-

gemeinen; sie ist durchaus keine außergewöhnliche. Du wirst ähnliches drüben in Amerika ebenso häufig erleben können, wie ich hier in Europa. Natürlich möchte ich Dich immer in guter Gesellschaft sehen, aber jede Gesellschaft ist gut, in der gleichgesinnte Männer und Frauen zu gesunden Vergnügungen zusammenkommen. Leute, die das Spiel als Beruf auffassen, mußt Du dagegen meiden. Einen Mann beurteilt man nur nach seinen eignen Taten — nicht nach denen seines Großvaters.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 17

John Graham von der Londoner Filiale der Firma Graham & Co. an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont hat ſeinem Vater geſchrieben, daß er in ſeiner neuen Stellung große Erfolge habe.

London, den 24. Oktober 189—

Lieber Pierrepont!

Nun bin ich endlich auf der Heimreiſe, geſund und kräftig und ſo übermütig wie ein Zirkuspferd. Dieſe deutſchen Ärzte ſind am Ende nicht ſo ſchlecht wie ihre Sprache; ſie haben mir meinen Rheumatismus auskuriert, ſo daß ich nicht mehr bei jedem Schritt zu fürchten brauche, mein rechtes Bein könnte abbrechen.

Es freut mich, aus Deinem Briefe zu ſehen, daß Du Dich ſo gut in Deine neue Stellung findeſt, und ich hoffe, daß bei meiner Rückkehr Dein Vorgeſetzter all das Gute beſtätigen wird, was Du über Dich ſagſt. Für die Zukunft jedoch brauchſt Du Dich nicht ſo anzuſtrengen, um mich hierin auf dem Laufenden zu erhalten. Das iſt der Punkt, in welchem die meiſten Leute wirklich offenherzig ſind und der einzige, in dem das gar nicht nötig wäre. Es nützt nichts, die Tatſache verbergen zu wollen, daß Du ein richtiger Geck biſt — es kann doch kein Geheimnis bleiben. Daß Du mich auf einen tüchtigen Mann auf-

merkſam machen willſt und dafür die Augen offen haſt, freut mich ſehr. Aber folge dabei dem Beiſpiel der alten Jungfer — ſuche ihn unter dem Bett und im Alkoven, aber nicht im Spiegel. Wer wirklich etwas leiſtet, hat keine Zeit, darüber zu reden. Brauchen Deine Kinnbacken Bewegung, ſo kaue Gummizucker.

Viele Leute leben nach der Sarſaparilla-Theorie — ſie geben für jeden Dollar, den ſie einnehmen, hundert Geſchichten aus ihrem Leben zum beſten. Das iſt eine recht gute Theorie, wenn man Ware für einen Dollar verkauft, deren Beſtandteile nur zehn Cents wert ſind. Wer aber in der Lage iſt, Ware, die einen Dollar wert iſt, für neunundneunzig Cents zu liefern, braucht keine langen Erzählungen zu machen.

Du wirſt natürlich genug Menſchen begegnen, die eine Zeitlang für tüchtig gelten, weil ſie ſich ſelbſt dafür ausgeben, gerade ſo, wie eine Menge Fünfdollarnoten im Umlauf ſind, die ſo lange zu ihrem Nennwert angenommen werden, bis ſie zum Schatzamt kommen. Dieſe Leute nehmen einen Buſſard, friſieren ihn als Adler und führen ehrliche Leute ſo lange an der Naſe herum, als ſie ihn hoch

in der Luft halten können. Früher oder ſpäter aber fällt der falſche Adler doch auf ſeinen Pferdekadaver zurück, und dann entpuppt ſich der Buſſard.

Heiße Luft kann einen Ballon wohl hoch in den Himmel heben, aber nicht ihn dort halten. Wenn einer zwiſchen den Wolken Kunſtſtücke macht, ſperren die Bauern natürlich Mund und Naſe auf. Schließlich aber kommt immer einmal der Augenblick, wo der Fallſchirm verſagt, und niemand iſt ſo ſicher tot, wie ein Mann, der drei- oder viertauſend Fuß tief aus den Wolken herabgeſtürzt iſt.

Willſt Du Dich an einer weiten Ausſicht erfreuen, ſo ſteige auf einen Berg. Du kommſt dabei nicht ſo ſchnell aufwärts, aber auch nicht ſo plötzlich abwärts. Zwar kann man auch dabei ausgleiten und ſtürzen, aber nur, wenn man töricht genug iſt, ſich auf Abkürzungen oder ſchlüpferige Wege einzulaſſen; freilich iſt es Tatſache, daß es auch Leute gibt, die die Haustreppe hinabfallen und ſich das Genick brechen. Der gebahnte Weg zum Gipfel iſt nicht der kürzeſte, aber der ſicherſte.

Das Leben iſt kein Sport, ſondern ein lang andauerndes Klettern. Du wirſt nicht weit berg-

auf kommen, wenn Du vergißt, daß man zuzeiten auch ruhen muß.

Manche Leute tun ein Tagewerk und bummeln dann ſechs Tage umher und bewundern es. Sie ſtürzen ſich auf jedes neue Unternehmen mit einem Begeiſterungsſchrei, in welchem ſie ihren ganzen Atem verbrauchen. Wenn ſie dann Luft geſchöpft und ſich ausgeruht haben, fangen ſie auf dieſelbe Art etwas Neues an. Sie verwechſeln Abſicht und Entſchluß, und wenn ſie Dir geſagt haben, was ſie tun *wollen*, ſind ſie am Ende ihrer Kraft, noch ehe ſie überhaupt anfangen.

Man redet viel von törichten Hühnern, aber wenn's zu einer Erztorheit kommt, dann iſt es allemal der Hahn. Er ſpreizt und ſtreckt ſich fortwährend, kräht und bläht ſich auf um Dinge, die ihn gar nichts angehen. Bei Sonnenaufgang ſollte man meinen, er wäre an all dem Licht ſchuld ſtatt an all dem Lärm; wenn die Bäuerin Futter auf den Hühnerhof ſtreut, kräht er, als ob er der Verſorger der ganzen Wirtſchaft wäre und den Segen über die Speiſe ſprechen müßte; trifft er einen anderen Hahn, ſo kräht er; greift der andere ihn an, ſo kräht er wieder; und ſo geht das den ganzen Tag.

Selbſt in der Nacht, wenn er einmal aufwacht, kräht er — aus Grundſatz. Hörſt Du aber jemals eine Henne gackern, ſo hat ſie ein Ei gelegt, und ſelbſt darüber macht ſie nicht viel Lärm.

Ich rede von dieſen Dingen, weil ich Dir ins Gedächtnis rufen möchte, daß ruhige, beharrliche Arbeit durch nichts erſetzt werden kann, und weil mich auch Deine Bitte, ich möchte Courtland Warrington anſtellen, daran erinnert. Du ſchreibſt mir, Court ſage, ein Mann, der jemals eine ſolche Stellung in der Welt ausgefüllt habe, wie er, könne natürlich nicht zu einer untergeordneten herabſteigen, in der er Arbeiten verrichten müſſe, die ſeiner unwürdig ſind.

Darauf möchte ich Dir zuerſt erwidern, daß ich Court und ſeine ganze Familie kenne, wie meine Leimſiederei, und daß wir ihn bei uns nicht brauchen können. Er iſt einer von denen, die von oben anfangen und infolgedeſſen nach unten arbeiten, bis ſie auf dem Grund ſind, wo ſie hingehören. Als er von der Schule kam, gab ihm ſein Vater gleich einen Anteil am Geſchäft, und ſeit der Alte vor drei Jahren Bankerott machte und ſelbſt eine Stellung annehmen mußte, ſitzt Court ihm auf

der Taſche und wartet, ob ihm nicht eine angenehme, ſeiner würdige Stellung in den Schoß fallen möchte. Aber unſer Geſchäft iſt keine Verſorgungsanſtalt.

Die einzige unwürdige Beſchäftigung, die ich kenne, iſt das Bummeln. Einen Mann, der ſchmarotzt, anſtatt ſich irgend eine Arbeit zu ſuchen, kann nichts mehr erniedrigen, denn er iſt ſchon ſo unwürdig, als er nur ſein kann. Ich habe nie Verſtändnis für Leute gehabt, die des äußeren Scheines wegen jedes anſtändige Gefühl unterdrücken und ſich um ihres falſchen Stolzes willen mit jeder Art von Gemeinheit befaſſen.

Sie erinnern mich immer an den kleinen Fatty Wilkins in Miſſouri. Fattys Mutter hielt große Stücke auf ihn, und Fatty hielt große Stücke auf ſich oder auf ſeinen Magen, was dasſelbe bedeutete. Er ſah aus wie aus einem Witzblatt geſchnitten. Er war ein mächtiger Eſſer und ſtopfte ſich voll, bis ſeine Haut ſo prall ſaß wie eine Wurſtpelle und er vor Leibſchmerzen heulte. Er gab all ſeine Pfennige für Kuchen aus, weil Zuckerkant nicht genug ſtopfte und fraß ihn im Laden aus Furcht, wenn er ihn mit auf die Straße nahm, müßte er vielleicht jemandem etwas davon abgeben.

„Ich war mächtig wütend und wollte dem Burschen gehörig den Text lesen.“

New York Public Library
Harlem Branch,
224 EAST 125TH STREET,

Die anderen Jungen hielten nicht viel von ihm und machten auch ihm gegenüber kein besonderes Geheimnis daraus. Er war ein riesig mutiger, starker und stolzer Junge — alles mit dem Munde und so lange niemand ihn angriff. Sobald aber ein Kampf in Aussicht war, drückte er sich und sagte, er hätte eine schlimme Hand, oder Ziegenpeter oder dergleichen. In Wahrheit fürchtete er sich vor allem, außer vor dem Essen, und gerade das war sein schlimmster Feind. Es ist eine alte Geschichte, daß ein Mensch fast niemals das fürchtet, was er am meisten fürchten sollte.

Wie alle Feiglinge hätte natürlich auch Fatty, während er immer eine Entschuldigung wußte, um nichts tun zu müssen, was seine Haut verletzen konnte, jede Herausforderung angenommen, die seine Selbstachtung verletzte, aus Furcht, daß die Jungen ihn auslachen oder sagen könnten, daß er sich nicht traue. So forderte ihn eines Tages Jim Hicks heraus, ein Stück Kot zu essen. Fatty zögerte, denn wenn er auch hinsichtlich der Füllung seines Magens wenig wählerisch war, so hatte er doch niemals Kot auf seinen Speisezettel gesetzt. Als aber die Jungen sagten, er fürchte sich, schlang

er es kurz entschlossen herunter. Und wie er dann die anderen Jungen herausforderte, es ihm nachzutun und keiner die Herausforderung annahm, war er mächtig stolz und blähte sich auf. Er lud die großen Jungen und die Straßenbummler ein, ihn für einen Cent ein wallnußgroßes Stück Kot essen zu sehen. Als er merkte, daß dabei ein schönes Stück Geld zu verdienen wäre, nahm er Heuschrecken in sein Programm auf, das Stück für zwei Cents; damit hatte er solchen Erfolg, daß er Regenwürmer und Wanzen für einen Nickel das Stück hinzufügte und damit großartige Einnahmen erzielte.

Zuletzt hörte ich, Fatty sei in einer Zehncents-Schaubude engagiert, wo er doppeltes Gehalt bekäme — eins als ‚der dicke Mann' und das andere als ‚Lancelot, der Heuschreckenesser, der einzige lebende Mensch mit einem Vogelmagen'.

Du kannst überall solche Fattys treffen, die zuerst zum Spaß oder um sich zu zeigen ein wenig Kot essen, und die dann immer mehr essen, weil sie finden, daß ein leichter Verdienst oder sonst ein Vorteil dabei ist. Es ist schwer, solche Leute festzunageln, denn wenn sie alles verloren haben,

worauf ſie ſtolz ſein könnten, behalten ſie doch noch ihren Stolz. Wenn aber einen Menſchen ſein Stolz empfindlich macht, ſo kannſt Du ſicher ſein, daß dieſer Stolz ein paar tüchtige Flecken hat.

Stolz iſt dem Starken ein Anſporn und dem Schwachen ein Klotz am Bein. Den Starken treibt er vorwärts, den Schwachen hält er zurück. Er läßt den, der ein feſtes Rückgrat hat, über ein Gelächter lächeln und über einen Spott lachen, hält ſein Gewiſſen aufrecht und ſeinen Rücken über die Arbeit gebeugt, läßt ihn Kleinigkeiten ſchätzen und für große Aufgaben ſeine ganze Kraft einſetzen. Den Schwächling aber verleitet der Stolz das zu tun, was recht ſcheint ſtatt deſſen, was recht iſt, läßt ihn ein Gelächter fürchten, und vor dem Spott zuſammenknicken; läßt ihn heute vom Verdienſt des nächſten Tages leben und ſich kläglich bemühen, jedem Laffen nachzuahmen, der etwas reicher iſt als er, ſtatt daß ihm der Stolz ein Anſporn iſt, ſelbſt darauf loszugehen und das Glück beim Schopfe zu packen.

So einen Burſchen mit ſeinem kläglichen, geſtohlenen Stolz kann ich nie ſehen, ohne an ein kleines Erlebnis aus meiner Kinderzeit zu denken. Ein Nachbar erwiſchte mich, als ich mir eine

Wassermelone aus seinem Garten holte und anstatt mich durchzuprügeln und laufen zu lassen, wie ich erwartet, führte er mich am Ohrzipfel zu meiner Mutter und erzählte ihr, wobei er mich betroffen.

Meine Mutter war noch von der alten Art und wußte nichts von den neumodischen Theorien, nach welchen man einem Kinde sanft ins Gewissen redet, bis es die Unterlippe hängen läßt und mit Tränen in den Augen seinen Fehler einsieht. Sie brachte die Tränen schneller zum Vorschein, entweder mit einem Kofferriemen oder mit einem Pantoffel. Deine Großmutter war eine höllisch robuste Frau; ihr Fuß war kein Elfenfüßchen und ihr Pantoffel kein Rosenblatt. Als sie fertig war, wußte ich, daß ich meine Prügel bekommen hatte — und das gründlich. Dann schickte sie mich auf mein Zimmer und befahl mir, die Nase ins Buch zu stecken, bis ich die zehn Gebote und die Sonntagsschullektion auswendig konnte. Die war ein ganzes Kapitel lang und noch dazu ein Kapitel aus dem alten Testament; aber ich machte mich stramm dahinter, denn ich kannte meine Mutter, und es fehlten nur noch zwei Stunden bis zum Abendessen. Ich kann das Kapitel heute noch,

vorwärts und rückwärts, ohne ein Wort auszulassen oder zu stocken.

Ab und zu kam der alte Pastor Hoover in die Sonntagsschule; wir Jungen zitterten vor ihm, wenn er dann von Klasse zu Klasse ging und Fragen stellte. Am folgenden Sonntag versuchte ich zum ersten Male nicht, seiner Aufmerksamkeit zu entgehen, als er in unsere Klasse kam. Zehn Minuten lang meldete ich mich krampfhaft, damit er mich einen Vers aufsagen ließe, und als er es endlich tat, legte ich los, sagte das ganze Kapitel her und hinterdrein noch die zehn Gebote als Zugabe. Pastor Hoover war einigermaßen verblüfft, denn wenn er mich sonst über das alte Testament fragte, war ich niemals weit über: ‚Und Ahab zeugte Jahab' oder einen ähnlichen Satz hinausgekommen. Als er sich aber von seinem Erstaunen erholt hatte, ließ er mich vor der ganzen Schule die Lektion wiederholen. Er legte mir die Hand auf den Kopf und sagte, ich wäre ‚eine Ehre für meine Eltern und ein Beispiel für meine Schulkameraden'.

Während all der Zeit hatte ich zu Boden geblickt, in diesem Augenblick jedoch konnte ich es

nicht lassen, die anderen Jungen anzusehen, wie sie mich bewunderten. Aber die erste Person, auf die mein Blick fiel, war meine Mutter, die auf ihrem Wege zur Kirche eben einmal herangekommen war und mich mit einem Blick ansah, bei dem mir verdammt ungemütlich wurde.

„Erzähle es ihnen, John!" sagte sie laut und deutlich.

Da gab es kein Entkommen, denn der Pastor hielt mich an der Hand, und ich suchte vergebens nach einem Versteck, obwohl ich mit einem Mäuseloch zufrieden gewesen wäre.

Um Zeit zu gewinnen, stotterte ich: „Was soll ich erzählen, Mama?"

„Erzähle ihnen, weshalb du deine Lektion so gut kannst."

In diesem Augenblick lernte ich die Berühmtheit hassen. Ich wußte, man konnte bei Mutter nicht vom Wetter anfangen, wenn sie über Religion sprechen wollte. So schloß ich die Augen und ergab mich in mein Schicksal; aber die Worte blieben mir ein paarmal in der Kehle stecken, ehe ich herausbrachte: „Weil ich eine Wassermelone gemopst habe, Mama!"

Die Geſellſchaft brauchte weiter keine Erklärungen, ſie heulte einfach. Meine Mutter führte mich in unſeren Kirchenſtuhl, mir verheißend, daß ſie es mir am Montag geben würde, weil ich ſie öffentlich blamiert hätte — und ſie hielt ihr Wort!

Das war eine bittere Pille, ohne jede Verzuckerung, aber ſie trieb mir mehr falſchen Stolz aus, als ich mir in den nächſten zwanzig Jahren wieder anſchaffen konnte. Damals lernte ich, demütig zu ſein, was viel wichtiger iſt, als daß man lernt, ſtolz zu ſein. Darin brauchen die wenigſten Leute Unterricht.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 18

John Graham vom Londoner Hauſe Graham & Co. an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

In Chicago iſt das Gerücht verbreitet worden, daß Mr. Graham in Schmalz ſpekuliert und von den Hauſſiers aufgeſchwänzt worden iſt. Mr. Pierrepont iſt ſehr beunruhigt.

London, den 27. Oktober 189—

Lieber Pierrepont!

Deinen Brief vom einundzwanzigſten dieſes Monats mit den einliegenden Notizen über die Comſtock-Leute, die mich mit dem Novemberſchmalz in die Enge treiben wollen, habe ich erhalten. Du brauchſt dieſem Zeitungsgewäſch keine beſondere Aufmerkſamkeit zu ſchenken. Ich verkaufe niemals Ware, ohne zu wiſſen, woher ich ſie nehme, ſobald ich ſie brauche, und wenn dieſe Leute ihre Vorderfüße in den Trog ſtellen und mich mit Stoßen und Drängen herausbringen wollen, können ſie erleben, daß auch ich meine guten Manieren vergeſſe. Denn wenn es darauf ankommt, kann ich noch immer meinen Mann ſtellen. Zum Laufen bin ich zu alt, aber jung genug, um Stand zu halten und zu fechten.

Es iſt ſchon oft Jagd auf mich gemacht worden, aber die guten Leute haben bisher noch immer das Fell verteilt, ehe ſie den Bären hatten. Seit zwanzig Jahren wird wohl kaum ein Tag vergangen ſein, an dem nicht im Bureau irgend eines Börſen-

London, den 27. Oktober 189—

Lieber Pierrepont!

Deinen Brief vom einundzwanzigſten dieſes Monats mit den einliegenden Notizen über die Comſtock-Leute, die mich mit dem Novemberſchmalz in die Enge treiben wollen, habe ich erhalten. Du brauchſt dieſem Zeitungsgewäſch keine beſondere Aufmerkſamkeit zu ſchenken. Ich verkaufe niemals Ware, ohne zu wiſſen, woher ich ſie nehme, ſobald ich ſie brauche, und wenn dieſe Leute ihre Vorderfüße in den Trog ſtellen und mich mit Stoßen und Drängen herausbringen wollen, können ſie erleben, daß auch ich meine guten Manieren vergeſſe. Denn wenn es darauf ankommt, kann ich noch immer meinen Mann ſtellen. Zum Laufen bin ich zu alt, aber jung genug, um Stand zu halten und zu fechten.

Es iſt ſchon oft Jagd auf mich gemacht worden, aber die guten Leute haben bisher noch immer das Fell verteilt, ehe ſie den Bären hatten. Seit zwanzig Jahren wird wohl kaum ein Tag vergangen ſein, an dem nicht im Bureau irgend eines Börſen-

mannes ein schöner Nachruf für mich druckfertig bereit gelegen hat. Indessen gibt es kein Begräbnis ohne Leiche; und ich sitze noch und lasse es mir wohlschmecken.

Beschimpfung und Schmeichelei sind zwei Dinge, die man niemals der Beachtung wert halten sollte. Die erste kann Dir nichts schaden und die zweite nichts nützen. Manche Leute sind wie die Straßenköter. Näherst Du Dich ihnen, so wedeln sie mit dem Schwanze und lecken Dir die Hände. Drehst Du ihnen aber den Rücken, so schleichen sie hinter Dir her und schnappen nach Deinen Fersen. Letztes Jahr, als ich den Markt in die Höhe trieb, sagten die Haussiers, ich sei ein gutherziger alter Philanthrop, der seine Nachtruhe opfere, um den Farmern für ihre Schweine die höchsten Preise zu erzielen. Die Baissiers aber sagten, ich sei ein niederträchtiger alter Räuber, der den Arbeitern das Schweinefleisch aus dem Topf stehle.

So lange Du es auf dieser Welt nicht beiden Parteien recht machen kannst, bleibt es immer das Sicherste, es Dir selbst recht zu machen.

Es gibt verdammt wenig Leute, die an einer

Sache auch noch eine andere Seite sehen können als die, welche sie selbst angeht. Ich erinnere mich, wie ich einmal einen Bauplatz an der Avenue hatte, daß eines Tages eine Dame in mein Bureau kam und mich mit honigsüßen Worten bat, ihn ihr zu überlassen, um eine ‚Krippe' darauf zu bauen. Ich zögerte ein wenig, denn ich hatte nie vorher etwas von einer Krippe gehört, und das Wort klang mir etwas verdächtig, obwohl die Frau vertrauenerweckend aussah, wie eine zuverlässige alte Kuh. Sie erklärte mir jedoch, daß eine Krippe eine Kleinkinderbewahranstalt sei, wo alte Jungfern andrer Leute Kinder waschen, füttern und warten, während die Mütter auf Arbeit sind Daran war natürlich nichts, was mir den Pastor oder die Polizei auf den Hals hetzen konnte, und ich gab daher meine Einwilligung.

Sie zog glückstrahlend ab, aber eine Woche später kam sie wieder, sah ziemlich unzufrieden aus und legte mir nahe, daß ich die Krippe doch eigentlich selbst bauen lassen könnte. Es schien mir ein verdienstliches Werk zu sein, also schickte ich ein paar Zimmerleute hin und ließ einen langen hölzernen Pavillon zusammenschlagen. Jetzt war

sie mir außerordentlich dankbar, und für vierzehn Tage hatte ich Ruhe vor ihr. Dann erschien sie wieder, um mir zu sagen, ich könne ihr doch eigentlich ein paar Kühe geben, da ich sie ja in meinem Geschäft hätte und sie mich infolgedessen nichts weiter kosten würden. Sie sprach mit einem so überraschten und bekümmerten Ausdruck und sagte es in einer Weise, wie wenn ich mich eigentlich schämen mußte, nicht von selbst daran gedacht zu haben. Also gab ich ihr auch noch ein halbes Dutzend Kühe.

Ich dachte, nun hätte ich das meinige getan; aber die Zimmerleute hatten das Gebäude kaum fertig, als die Dame mich antelephonierte und in ziemlich scharfem Tone fragte, ob das Haus denn nicht angestrichen würde. Ich hatte an dem Morgen mehr zu tun, als mich mit ihr zu streiten, und ließ ihr nur sagen, es würde besorgt werden. Als ich am nächsten Tage vorbei fuhr, waren die Maler eifrig bei der Arbeit. Der Schuppen hatte gegen die Avenue eine Front von sechzig Fuß Länge, die wie geschaffen für ein Reklameschild war. Ich rief den Meister, und wir tiftelten eine hübsche kleine Aufschrift aus — ungefähr

folgenden Wortlauts: ‚Grahams Extrakt macht die Schwachen stark.‘

Na, als sie das am nächsten Morgen sah, wollte das alte Huhn beinah in die Luft gehen. Sie lief in der ganzen Stadt umher und erzählte, ich hätte der Wohltätigkeit einen Schuppen für fünfhundert Dollars gewidmet und durch die Reklame dabei für mich einen Nutzen von tausend Dollars herausgeschlagen. Es wäre meine Pflicht und Schuldigkeit, dem Fond der Krippe einen Scheck über diesen Betrag zu stiften. Sie redete so lange, bis ich meinte, sie könne am Ende recht haben, und ihr das Geld schickte. Bald darauf fand ich jemand, der in jener Gegend bauen wollte, verkaufte ihm das Grundstück billig und machte reinen Tisch mit der Krippenindustrie.

Ich habe in mein Geschäft ein gut Teil mehr hineingesteckt als nur Arbeit, aber auch ein gut Teil mehr herausgeholt als nur Geld. Das einzige, was ich jemals hineinsteckte, ohne Freude oder Nutzen davon zu haben, war Aufregung. Das ist eine Sache, die man lieber der Konkurrenz überlassen sollte.

Ich habe immer gefunden, daß bei Aufregungen die Chancen verdammt schlecht sind, viel unsichrer

als beim Wettrennen. Du gehst nach Hause und regst Dich auf, weil Du Angst hast, daß Dein dummer neuer Kommis vergessen habe, den Geldschrank abzuschließen, oder daß während der Nacht die Schmalz-Raffinerie abbrennen könne. Du bringst ein Jahr in Aufregung zu, weil Du denkst, Bill Jones wolle Dir Deine Liebste wegkapern, und dann regst Du Dich zehn Jahre auf, weil er es nicht getan hat. Du regst Dich darüber auf, was Charlie wohl auf der Schule anstellen mag, denn er ist etwas wild und schreibt Dir, daß er zum Präses seiner Verbindung gewählt worden sei. Du regst Dich über Willy auf, weil er so fromm ist, daß Du fürchtest, er werde alles über den Haufen werfen, als Missionar nach China gehen und dort Wechsel auf Dich ausstellen. Du regst Dich auf, weil Du fürchtest, Dein Geschäft sei nahe am Zusammenbrechen, und statt dessen wird Deine Gesundheit wackelig. Aufregung ist ein Sport, der Dir um so weniger Befriedigung gewährt, je richtiger Du die Chancen berechnest. Ein fleißiger Mann hat keine Zeit, sich damit zu plagen; er wird aber immer einen Haufen alter Weiber in Unterröcken oder Hosen finden, die gern

„Viele Reiſende ſcheinen zu glauben, daß die Kunden ſich nur für faule Witze intereſſieren.“

bereit sind, sich neben ihren eigenen Sorgen auch noch über die seinigen aufzuregen.

Dabei fällt mir die Witwe Williams und ihr Sohn Bud ein, mit dem ich als Junge spielte. Bud war die jüngste Sorge der Witwe, und sie war eine Frau, deren Sorgen selten einzeln kamen. Alles in allem hatte sie vierzehn, darunter viermal Zwillinge. Des Morgens ließ sie sie laufen, wenn sie ihre Kühe und Schweine hinaustrieb am Straßenrand zu weiden, und sorgte sich nicht weiter um sie bis zum Abend. Sie wußte, wenn ihnen etwas zustieße, würden die Nachbarn sie schon nach Hause bringen; und wenn sie hungrig wären, würden sie schon von allein kommen. Und wirklich fand sich zur Essenszeit die ganze Herde auch immer gesund und schmutzig ein.

Sie hielt sicher große Stücke auf Bud, aber bei vierzehn Kindern kann eine Mutter ihre Zärtlichkeit nicht verschwenden oder Lieblinge haben. Und als eines Tages Buds Kleider am Fluß gefunden wurden, ohne einen Bud darin, enttäuschte sie die Erwartungen ihrer Nachbarn, die ihr die Neuigkeit überbrachten und dann dastanden und große Verzweiflungsausbrüche erwarteten.

Sie gab zu, daß es allerdings Buds Kleider ſeien, wollte aber wiſſen, wo ſeine Überreſte ſeien. Sie erklärte, daß es keine Leichenfeier oder ähnliche koſtſpielige Unternehmungen geben würde, ehe man ihr die Leiche brächte. Kurz und gut, ſie war ſehr kühl und ruhig.

Aber während ſie ein bißchen zu viel chriſtliche Ergebung zeigte, waren alle anderen Leute in der Stadt mächtig aufgeregt über Buds Tod, und jeder erzählte dem anderen, was für ein lieber kleiner Kerl er geweſen ſei, daß ſeine Mutter den kleinen Sonnenſtrahl gar nicht verdient hätte. Zwiſchendurch fiſchten ſie im Fluß, holten aber keinen Bud heraus.

Bei all dieſer Sorge und Aufregung war die Witwe die einzige, die kein beſonderes Intereſſe zu haben ſchien, außer, daß ſie nach den Reſultaten der Nachforſchungen fragte. Schließlich aber, nach Ablauf einer Woche, als die Nachbarn ſchon den ganzen Fluß durch ihre Netze hatten laufen laſſen ohne etwas anderes herauszuholen als alte Blechbüchſen und tote Katzenfiſche, nahm ſie ihr Tuch und ging zur Louiſiana Clytemneſtra, einer alten Indianerin, die für fünfzig Cents in Trance fiel und für einen

Dollar ein Vermögen prophezeite. Heute würde ſie ſich wahrſcheinlich Somnambule nennen, damals aber war ſie nur eine Wahrſagerin.

Die Witwe ſagte, ihrer Anſicht nach brauchten Kinder nur die Hälfte zu zahlen, legte fünfundzwanzig Cents hin und verlangte eine kurze Privatunterredung mit ihrem Bud. Clytia erwiderte, ſie wolle ihr Möglichſtes tun, aber die Geiſter ſeien ſehr exkluſiv, ſelbſt wenn ſie auf Erden nur armſeliges Volk geweſen ſeien; es würde ſie vielleicht erzürnen, wenn ſie von ihren erhabenen Vergnügungen fortgeholt würden oder ihre gut zahlenden New-Yorker Kunden im Stich laſſen ſollten wegen eines Geſchäfts zu herabgeſetztem Preiſe. Sie wolle es aber trotzdem verſuchen, und das tat ſie. Nachdem ſie jedoch eine halbe Stunde in Zuckungen gelegen hatte, gab ſie es auf. Sie meinte, daß Bud anderweitig beſchäftigt wäre und für fünfundzwanzig Cents nicht erſcheinen wolle.

Die Witwe war ſehr enttäuſcht, ſagte aber, das ſähe Bud ganz ähnlich. Er wäre nie zu finden geweſen, wenn man ihn brauchte. Sie hätte aber genug für ihr Geld gehabt, da ſie die Clytia bei ihren Beſchwörungen geſehen.

Am nächſten Tage jedoch kam ſie wieder und zahlte fünfzig Cents. Clytia meinte, damit würde ſie Bud ſicher herbeirufen können. Sie hatte aber trotzdem kein Glück. Schließlich bat die Witwe ſie, Buds Vater zu rufen, — Buck Williams war ſeit etwa zehn Jahren tot — und der Alte antwortete ſogleich.

„Wo iſt Bud?“ fragte die Witwe.

„Ich habe ihn nicht geſehen; weiß auch nicht, ob er herübergekommen iſt. Hat er die Sakramente empfangen, ehe er fortging?“

„Nein.“

„Dann müßt ihr ihn in der Hölle ſuchen.“

Clytia empfahl der Witwe, noch einmal wieder zu kommen, dann würden ſie ſicher Erfolg haben. Sie kam am nächſten Tage und zahlte einen Dollar. Darauf erſchien ſofort der Geiſt des alten Buck Williams, wußte aber noch immer nichts von Bud.

Clytia zitierte George Waſhington, Napoleon, Billy Patterſon und Benjamin Franklin, um zu zeigen, daß kein Betrug dabei wäre, aber von Bud war nichts zu hören.

Vermutlich wollte Clytia die gute Alte hin-

ziehen, um Bills Geiſt bei Rotfeuer und Kalziumlicht in einer Apotheoſe erſcheinen zu laſſen; aber ſie hatte keine Gelegenheit dazu. Denn plötzlich ſtand Mrs. Williams auf ohne eine Miene zu verziehen und murmelte beim Hinausgehen, ſie hätte ſich gleich gedacht, daß Bud nicht dort ſei.

Als die Nachbarn an jenem Nachmittag kamen um über eine Gedächtnisfeier für das ‚verlorene Lamm' zu beraten, jagte ſie ſie mit einem Beſen hinaus. Sie ſagte ihnen, ſie hätten im Diesſeits nach ihm geſucht und ſie ſelbſt im Jenſeits, nun wolle ſie ruhig abwarten, bis er ſich von ſelbſt meldete. Von einer Leichenfeier könne vielleicht noch die Rede ſein, wenn ſie das verlorene Lamm erſt wieder einmal unter ihre Hände bekommen hätte, aber nicht eher. Alles in allem ſchien es, als ob ein Haufen Unannehmlichkeiten Bud erwarteten, wenn er den Fehler gemacht haben ſollte, noch am Leben zu ſein.

Als die Witwe am nächſten Morgen die Haustür öffnete, fand ſie ihr ‚verlorenes Lamm' hinter der Regentonne, und es gab eine ſehr gerührte und gefühlvolle Szene. Tatſächlich hat die Witwe ihren Bud bis zu Tränen gerührt, denn ſie be-

nutzte den Ausklopfer, und der iſt ein mächtig betreber Moralprediger, um einen Jungen auf den rechten Weg zu führen. Es dauerte länger als einen Monat, ehe Bud die Hauptſtraße entlang gehen konnte, ohne von denen, die ſo viel Gutes von ihm zu erzählen wußten, ſo lange ſie ihn ertrunken glaubten, gepufft zu werden, weil er nun doch lebend zurückgekommen war und dadurch die Leidtragenden lächerlich gemacht hatte.

Niemand außer ſeiner Mutter erfuhr je die volle Wahrheit über Buds Abenteuer; augenſcheinlich aber war er ausgezogen, um ſich ein paar Indianerſkalpe zu holen, und zurückgekommen, weil ihn der Hunger plagte.

Die Witwe iſt ein gutes Beiſpiel dafür, daß man ſich nicht aufregen ſoll, ehe ein Ding entſchieden iſt und daß man dies Geſchäft ſo lange ruhig den Nachbarn überlaſſen kann.

Morgen gehe ich an Bord.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 19

John Graham von dem New-Yorker Hauſe Graham & Co. an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Der Alte hat auf der Reiſe eine junge Dame getroffen, die ihn intereſſiert und die ſich wiederum für Mr. Pierrepont zu intereſſieren ſcheint, und will wiſſen, woran er iſt.

New York, den 4. November 189—

Lieber Pierrepont!

Wer iſt dieſe Helene Heath und wie ſtehſt Du mit ihr? Haſt Du ernſthafte Abſichten mit ihr oder nicht? Wenn ja, weiß ich zu wenig von ihr, wenn nein, weiß ſie zu viel von Dir. Wir hatten noch nicht das Land aus den Augen verloren, als wir beide ſchon auf irgend eine Art miteinander bekannt wurden; ſie hat mich während der ganzen Fahrt wie einen Vater behandelt. Sie iſt ein rieſig hübſches, braves und vernünftiges Mädel — tatſächlich, ſie hat ſo ſehr alle Eigenſchaften, die ich mir für Deine Frau wünſche, daß ich wirklich fürchte, ſie wird es nicht.

Dein Gehalt iſt allerdings noch nicht übermäßig groß, aber für fünfzig Dollars pro Woche kann man eine Menge Glück kaufen, wenn man nur die richtige Frau als Einkäufer hat. Von ‚Liebe in einer Hütte' halte ich nichts, aber Liebe in einer Etage bei fünfzig Dollars wöchentlich ſcheint mir ganz das Richtige, wenn nur das Mädel das richtige iſt. Iſt ſie das nicht, ſo iſt

es gleichgültig, wie Du anfängſt, ſchlecht enden wirſt Du in jedem Falle.

Geld darf nie der Hauptgrund einer Heirat ſein, aber es muß immer ein Wort mitzureden haben. Wer vor der Hochzeit zu wenig an Geld denkt, muß nach der Hochzeit zu viel daran denken. Wenn der Mann abends rechnen muß, kann er ſeine Frau nicht auf den Schoß nehmen.

Es iſt eine unſinnige Behauptung, daß man zu zweien billiger leben könne als einzeln. Eine gute Frau verdoppelt die Ausgaben ihres Mannes, aber ſie verdoppelt auch ſein Glück, und das iſt eine gute Kapitalsanlage, wenn man überhaupt Kapital anzulegen hat.

Ich habe allerdings auch ſchon Frauen getroffen, die die Ausgaben ihres Mannes verringerten; ſie taten es aber nur, weil ſie das Geld gebrauchten, um ihre eigenen zu vergrößern. Ich könnte hinzufügen, daß ich auch viele Männer getroffen habe, die die Ausgaben ihrer Frauen verringerten; aber dieſe bleiben ſelbſtverſtändlich für uns außer Betracht, denn ſie ſind ſchlimmer als die Schweine. Es gibt einen Punkt, bei dem Sparſamkeit ein

Laſter wird — wenn ein Mann ſie bei ſeiner Frau anwendet.

Ein unverheirateter Mann iſt wie eine Bauſtelle; er mag großen Geldwert haben, iſt aber zu nichts gut, als bebaut zu werden. Bisweilen iſt einer auch ‚ſchlechter Baugrund‘, und wenn Du bei ihm ein paar Fuß tief gräbſt, ſtößt Du auf Schlamm und Sumpf unter der Dollarſchicht, die ſein Erzeuger oben darauf gepflaſtert hat. Wo ſo etwas zu befürchten iſt, kann man natürlich nur ſicher gehen, wenn man vierzig Fuß lange Pfähle hineintreibt, bis man auf feſten Stein kommt und dann eiſerne Träger legt und Zement einſchüttet, bis ein feſtes Fundament geſchaffen iſt. Die meiſten Frauen aber wollen ohne lange Präliminarien gleich drauflosheiraten und wundern ſich dann ſpäter, wenn die Wände zu krachen anfangen und ihnen über den Kopf zuſammenſtürzen.

Wenn ich ſo etwas ſehe, fällt mir immer Jack Carter ein. Sein Vater ſtarb vor etwa zehn Jahren, hinterließ Jack eine Million und mir beide zur Verwaltung bis zu Jacks fünfundzwanzigſtem Geburtstag. Ich war nicht beſonders entzückt davon, denn Jack war ein Menſch wie ein Deſſert —

lauter Schlagsahne, Kuchen und Konfekt ohne soliden Hintergrund. Er war nicht besonders schlecht, aber auch nicht besonders gut; und ich meinerseits hoffe immer noch mehr von einem Jungen, der ein Taugenichts von Grund auf zu sein scheint, als von einem, der aus lauter kleinen unbedeutenden Schwächen und Fehlern besteht. Jack kleidete sich stets nach der allerletzten Mode, und die jungen Mädchen sagten, er sei einfach ein ‚Traum'. Ich für meinen Teil habe für Träume nie eine besondere Vorliebe gehabt.

Es kommt sehr selten vor, daß ich mich in eine Gesellschaft verschleppen lasse; aber in dem Winter, nachdem ich Jack geerbt hatte — er war damals dreiundzwanzig Jahre alt — setzte mir Deine Mutter so lange zu, bis ich eines Abends meinen Gesellschaftsrock anzog und zu den Ralstons mitging. Ich stand dort bei einer Herde anderer alter schwerer Zugpferde, die lieber in ihren Ställen hätten bleiben sollen, und sah dem Rennen der Dreijährigen zu.

Jack war selbstverständlich mit dabei; er tanzte mit der jüngsten Churchill und hielt sie meiner Ansicht nach ein bißchen fester als nötig war,

um ſie vor dem Fallen zu bewahren. Er arbeitete mit doppeltem Handwerkszeug — verſäumte keinen Tritt und aus ſeinem Munde floß ein endloſer Strom ſüßer Worte. Und während der ganzen Zeit ſah er ſeine Tänzerin an — ſo intenſiv und eifrig, wie ein ſchottiſcher Terrier ein Mäuſeloch.

Ich ſelbſt wurde plötzlich von zwei jungen Damen in einer Ecke feſtgekeilt — Edith Curzon, einer ſtattlichen Brünette, von der ich wußte, daß Jack hölliſch hinter ihr her war und der kleinen Mabel Moore, einer niedlichen, roſigen Blondine. Ich hatte bald heraus, daß beide Jack beobachteten und daß es ihnen dabei in den Fingerſpitzen zuckte, als ob ſie die größte Luſt hätten, ihm die Haare auszuraufen. Es ſchien mir in der Tat, als ob der Schlingel ein gut Teil populärer wäre, als ſeine Akten beſagten.

Ich drückte mich frühzeitig und ſah zuletzt noch Jack, der gerade wieder Miß Churchill in der Arbeit hatte.

Am nächſten Abend, als ich in meinem kleinen Rauchzimmer ſaß, kam Jack und, ohne ſich mit einer Einleitung aufzuhalten, platzte er heraus:

„Iſt ſie nicht einfach blendend, Mr. Graham?!“

Ich gab zu, daß Miß Curzon allerdings etwas Blendendes an ſich hätte.

„Miß Curzon!“ ſagte er achſelzuckend. „Sie iſt ein ſehr hübſches Mädchen für Leute, die ſo große ſchwarze Damen lieben, aber Miß Churchill — —“ und er verſuchte vergebens nach Adjektiven, die ſeiner Bewunderung genügt hätten.

„Wie kann ich denn wiſſen, daß du Miß Churchill meinſt?“ antwortete ich. „Es iſt gerade vierzehn Tage her, da ſaßeſt du hier und erzähltest mir, daß Miß Curzon eine Göttin ſei und dir dein Leben zum Himmelreich machen würde. Auf die Worte beſinne ich mich nicht mehr genau, aber die Gedanken waren ſehr ſchön und machten dir alle Ehre.“

„Erinnern Sie mich nicht daran,“ ſeufzte Jack, „mir wird elend, wenn ich nur daran denke, was für ein Eſel ich geweſen bin.“

Ich gab zu, daß auch mir etwas ſchlecht dabei geworden wäre, ſagte ihm aber, daß er wenigſtens diesmal Vernunft gezeigt habe. Miß Churchill ſei ein hübſches Mädchen und reich genug, ſo daß ihre Liebe zu ihm nichts Nachteiliges gegen ſie be-

wieſe, außer ſchlechten Geſchmack, und daß er nichts Beſſeres tun könne, als ſeine Torheiten aufſtecken, um ſie anhalten und für den Reſt ſeines Lebens mit ihr ‚Hacken, Zehen, eins, zwei, drei‘ tanzen.

Jack räuſperte ſich und druckſte ein wenig, ehe er ſich endlich zum Reden entſchloß:

„Hol's der Teufel,“ ſagte er, „ich bin in einer verdammten Patſche — ich möchte ſie gern heiraten — ſie iſt das einzige Mädel, das ich haben möchte — die einzige, die ich wirklich liebe, — und ich habe um ſie angehalten — das heißt — ich — möchte es tun — aber — ich bin mit Edith Curzon heimlich verlobt!“

„Dann wirſt du wohl die heiraten müſſen,“ ſagte ich, „denn ſie kommt mir nicht vor, als ob ſie eine Million Dollar verlieren würde, ohne einen Detektiv danach auf die Suche zu ſchicken.“

„Und das iſt noch nicht das Schlimmſte,“ fuhr Jack fort.

„Nicht das Schlimmſte! Was heißt denn das?! Du haſt ſie doch hoffentlich nicht heimlich geheiratet?!“

„Nein — aber — da iſt Mabel Moore wiſſen Sie —“

Ich wußte nicht, aber ich erriet.

„Du bist doch nicht etwa ein so doppelt vernagelter Esel gewesen und hast der auch noch ein Recht auf dich gegeben?!“

„Nein, nein — aber ich habe ihr Sachen gesagt, die sie vielleicht falsch aufgefaßt haben könnte, wenn sie dazu neigen sollte, alles buchstäblich zu nehmen.“

„Sei sicher, sie hat's getan!“ antwortete ich. „Ich habe noch kein hübsches, rundes, blondes Mädchen gesehen, das ein Anerbieten von einer Million als Scherz aufgefaßt hätte. Was hast du ihr denn gesagt? ‚Ich liebe Dich, mein einziger Schatz‘ oder sonst so was Verrücktes und Unzulässiges?“

„Nein, nein, gar nichts Derartiges. Sie kann aber das, was ich wirklich gesagt habe, vielleicht so ausgelegt haben.“

Na, als ich das hörte, sagte ich dem Schlingel ordentlich meine Meinung, obwohl ich sah, daß er dies nicht gerade als einen Beweis meiner Salonfähigkeit betrachtete. Er machte überhaupt nie ein Geheimnis daraus, daß er mich für einen groben alten Kerl hielt, und sein Gesicht verriet mir, daß

„Jim Hicks forderte Fatty Wilkins heraus, ein Stück Kot zu essen."

ich ihn in diesem Fall in seinen zartesten Empfindungen verletzt hatte.

„Ich bin wohl indiskret gewesen," sagte er, „aber ich muß sagen, daß ich nach meinem Geständnis etwas anderes von Ihnen erwartet hätte. Natürlich — wenn Sie mir nicht helfen wollen —"

Hier unterbrach ich ihn: „Ich will dir helfen! Aber ich verlange die volle Wahrheit. Wie hast du es angestellt, die Curzon zu bewegen, ihre Verlobung mit dir so lange geheim zu halten?"

Auf Jacks Gesicht erschien ein verlegenes Lächeln.

„Ich habe ihr gesagt, daß Sie, als mein Vormund, gewisse unbequeme Verfügungsrechte über mein Vermögen hätten, und daß der größte Teil desselben an meine Schwester fallen würde, wenn ich gegen Ihren Willen heiratete. Sie könnten sie nicht leiden, und sie müsse versuchen, sich Ihr Wohlwollen zu erobern, ehe wir an die Veröffentlichung unserer Verlobung denken könnten."

Ich erriet sofort, daß er Mabel Moore dieselbe Geschichte erzählt hatte, und nun war mir auch klar, weshalb die beiden Mädels gestern abend so höllisch liebenswürdig gegen mich gewesen waren.

Ich sagte es ihm auf den Kopf zu.

„Du biſt auch mit Miß Moore verlobt, nicht wahr?“

„Ich fürchte — ja! —“

„Warum konnteſt du nicht ehrlich ſein und das gleich ſagen?“

„Ich konnte nicht, Mr. Graham. Es kam mir ſo vor, als würde die Sache dadurch unnötig aufgebauſcht, und Sie haben eine ſo kalte, unſympathiſche Art, dieſe Dinge zu behandeln.“

„Möglich, daß ich die habe. Ich fürchte, ja. Wie weit biſt du denn Miß Churchill verpflichtet?“

Jacks Geſicht hellte ſich auf. „Da iſt wenigſtens alles in Ordnung. Sie hat mir nicht geantwortet.„

„Alſo gefragt haſt du?!“

„Freilich habe ich gefragt; wenigſtens konnte ſie es dafür nehmen. Aber das ſchadet nichts. Da will ich verpflichtet ſein. Sie iſt die einzige — —“

Ich ſah, daß er wieder mit ſeiner Begeiſterungshymne anfangen wollte und war herzlos genug, ihn beim erſten Ton zu unterbrechen und ihm zu ſagen, er möge ſie bis nach der Trauung ſparen. Ich ſetzte ihn an mein Pult und diktierte ihm zwei Briefe, einen an Edith Curzon und einen an Mabel Moore und ließ ſie ihn auf der Stelle

siegeln und adressieren. Am liebsten hätte er sich davon gedrückt. Er drehte und wand sich, aber ich ließ ihn nicht entschlüpfen. Er mußte schreiben, daß er ein grüner Junge sei, daß er sich geirrt hätte, und daß alles dummes Zeug gewesen sei — natürlich drückte ich mich etwas zarter aus und mischte ein paar Liebenswürdigkeiten und schöne Redensarten dazwischen. Du siehst, ich war zu der Ansicht gekommen, daß die kleine Churchill in dieser bösen Angelegenheit das geringste Übel sei, und ich wollte nicht, daß sie sich verpflichte, ehe ich mit dem übrigen Unsinn reinen Tisch gemacht hatte.

Ich nahm mir vor, ihre Verlobung festzunageln, indem ich selbst die Anzeigen verschickte und mit geladenem Gewehr und gespanntem Hahn hinter Jack her war, um zu verhindern, das noch weiterer Unfug getrieben würde.

Als die Briefe fertig waren, griff Jack danach und wollte sie in seine Tasche stecken; aber ich kam ihm zuvor. Er hatte vermutlich die stille Hoffnung, daß ihnen auf dem Weg bis zum Postamt ja noch allerlei zustoßen könnte. Es stieß ihnen aber nichts zu, denn ich rief den Diener und befahl ihm, sie sofort aufzugeben.

Ich hatte Jack die Briefe von meinem Hauſe datieren laſſen und behielt ihn über Nacht da. Es ſchien mir ſicherer, ihn während der beiden nächſten Tage in erreichbarer Nähe zu haben. Er kam am nächſten Morgen zum Frühſtück wie ein Kalb, das zur Schlachtbank geführt wird; ich konnte ihm anmerken, daß all ſeine Gedanken bei den Poſtboten waren, die gerade die Briefe austrugen. Ich verſuchte ihn zu zerſtreuen, indem ich ihm aus der Zeitung allerhand von anderer Leute Sorgen vorlas, aber er zeigte keinerlei Intereſſe dafür.

„Jetzt müſſen ſie ſie gerade erhalten haben!“ ſtöhnte er in ſeine Kaffeetaſſe. „Warum habe ich ſie abgeſchickt!? Was ſollen die Mädchen bloß von mir denken! Sie werden mich ſchneiden — nie mehr mit mir reden!“

Der Diener trat ein, ehe ich ihm erwidern konnte, daß dies doch ungefähr unſer Zweck geweſen ſei, und ſagte: „Verzeihung, Sir, eine Dame wünſcht Sie am Telephon zu ſprechen.“

„Eine Dame!“ ſtotterte Jack. „Sagen Sie ihr, ich ſei nicht hier. Mit einer von den beiden reden, ſelbſt auf ſichere Entfernung! Niemals!!“ Bei dem bloßen Gedanken wurde ihm eiskalt.

„Es tut mir leid, Sir," sagte der Diener, „aber ich habe bereits gesagt, daß Sie hier beim Frühstück sind. Sie sagte, es sei sehr wichtig."

Ich sah, daß Jacks Neugierde den Sieg über seine Angst davontrug. Schließlich, bemerkte er mit einem Blick auf mich, würde es das beste sein, zu hören, was sie wolle. Ich war derselben Ansicht, und er ging an den Apparat und rief: „Halloh!" Er gab sich alle Mühe, konnte aber doch ein leises Zittern in seiner Stimme nicht ganz unterdrücken.

Nachdem er fertig war, erfuhr ich den Fortgang des Gespräches von ihm.

„Halloh, sind Sie es, Jack?" piepste die kleine Curzon.

„Ja. Wer dort?"

„Edith," kam es zurück. „Ich erhielt Ihren Brief, kann aber nicht begreifen, was das heißen soll. Kommen Sie doch heute nachmittag und erklären Sie ihn mir, denn wir sind doch gute Freunde, nicht wahr, Jack?"

„Ja — gewiß —" stotterte Jack.

„Und Sie werden kommen?"

„Ja!" antwortete er und klingelte ab.

Kaum hatte er ſich von dieſem Schrecken erholt, als ein Dienſtmann einen Brief brachte, deſſen Adreſſe eine weibliche Handſchrift zeigte.

„Was iſt das nun wieder?!“ rief er entſetzt, erbrach das Siegel und las:

‚Lieber Jack!

Ihren ſchrecklichen Brief verſtehe ich abſolut nicht. Kommen Sie doch heute nachmittag und erklären Sie das alles

Ihrer Mabel.‘

„Das iſt eine ſchöne Geſchichte!“ rief Jack, aber er ſah doch erfreut, wenn auch etwas verlegen aus. „Was halten Sie davon, Mr. Graham?“

„Es gefällt mir nicht.“

„Glauben Sie, daß ſie mich ſchneiden werden?“

„Wie eine Wurſtmaſchine! Ich begreife aber nicht, wie ſie ſich nach deinem Brief noch auf dich verbeißen können.“

„Soll ich hingehn?“

„Ja, das mußt du wohl. Aber ſei ein Mann, Jack. Sage ihnen rund heraus, daß du ſie zum Heiraten nicht genug liebteſt; ſage ihnen, du hätteſt vor ein paar Tagen deine alte Liebſte wiedergeſehen und gefunden, daß du ſie noch immer

liebſt — oder irgend ſo etwas. Iß aus, was du dir eingebrockt haſt. Wenn ſie dich dann nicht loslaſſen, kannſt du nichts weiter tun, als ihnen vorſchlagen, ſie ſollten alle mit dir nach Utah gehen und ſich dort in dich teilen. Das wird wohl helfen. Alſo ſei feſt!"

„Wie ein Felſen, Sir!"

Ich behielt Jack noch zum Lunch da; als ich ihn gegen zwei Uhr fortſchickte, ſah er aus wie eine Katze, die die Hintertreppe hinaufſchleicht, um einen Kanarienvogel zu fangen — ſcheu, aber vergnügt — ſo daß ich noch einmal ſagte:

„Sei feſt, Jack!"

„Totſicher, Sir!" war die entſchloſſene Antwort.

„Und ergib dich nicht!"

„So wenig wie die alte Garde!"

Und Jack warf ſich in die Bruſt, wie eine Taube auf dem Scheunendach; als er dann die Straße entlang ging, ſah er von weitem hölliſch ſtolz und männlich aus. —

Die volle Wahrheit über ſeine Erlebniſſe an jenem Nachmittag habe ich nie erfahren, aber nach und nach folgende Einzelheiten zuſammengeſtellt.

An der erſten Straßenecke war ein Blumenladen. Jack ging hinein und ſandte einen Korb Roſen durch Eilboten an Miß Curzon, damit er, wenn er hinkam, eine Einleitung hätte.

Zwei Ecken weiter ging er an einem zweiten Blumenladen vorbei, kehrte um, trat ein und ſandte einen Strauß Lilien an Miß Moore aus Furcht, ſie könne während der Stunde, bis er zu ihr kam, denken, er hätte ſie vergeſſen. Dann ſuchte und fand er einen dritten Blumenhändler, durch den er an Miß Churchill ein Veilchen-Arrangement ſchicken ließ, um ſie daran zu erinnern, daß ſie ihm auf der Geſellſchaft bei Blairs heute abend den erſten Tanz verſprochen hätte. Deine Mutter ſagte immer, daß Jack in ſolchen, Damen betreffenden Dingen einen ſehr feinen Inſtinkt und für die Wahl von Blumen ein beſonderes Talent habe. Meiner Anſicht nach gehört eine Kreatur, die Inſtinkte hat anſtatt Verſtand, in die Wälder zu den Vögeln.

Niemand hat je genau erfahren, was Jack während der nächſten drei Stunden erlebte. Um fünf Uhr erſchien er mit ſehr gut geſpielter Unbefangenheit in ſeinem Klub; aber kaum wurde er

meiner anſichtig, da ich ihn im Leſezimmer erwartete, als er ſeine Faſſung verlor.

„Sie hier?!“ fragte er, ſich in einen Stuhl werfend.

„Natürlich!“ ſagte ich. „Ich möchte doch hören, wie du dich herausgezogen haſt. Selbſtverſtändlich iſt die ganze Angelegenheit erledigt?“ Aber aus ſeinem Geſichtsausdruck wußte ich ſofort, daß gar nichts erledigt war.

„Nicht — nicht gerade erledigt — das heißt — nicht vollſtändig; aber ich habe einen ſehr befriedigenden Anfang gemacht.“

„Das heißt vermutlich, den ganzen Unfug noch einmal angefangen?“ Damit kam ich der Wahrheit nahe, daß Jack aus der Rolle fiel und anfing zu fluchen. Ich hätte nicht überraſchter ſein können, wenn Deine Mutter plötzlich angefangen hätte, ſo zu toben.

„Hol's der Teufel, Sir! Ich will Ihre abſcheuliche Einmiſchung nicht länger dulden. Dieſe Briefe waren eine unerhörte Brutalität. Ich will ja mit den Mädchen brechen, aber auf andere und, ich hoffe, vornehmere Art.“

„Jack, ich traue all den Redensarten nicht. Sie halten dich feſter als jemals.“

Ich hatte ihn damit an ſeiner empfindlichſtne Stelle getroffen und er wollte aufbrauſen. Ich ſchnitt ihm jedoch das Wort: „Geh denn zum Henker mit deiner vornehmen Art!“ und verließ den Klub.

Während der nächſten Stunde wird ſich Jack wohl verdammt ungemütlich gefühlt haben; aber ein gutes Diner half ihm, die Kriſis zu überwinden. Er hatte erfahren, daß Miß Moore gar nicht beabſichtigte, zu Blairs zu kommen und Miß Curzon und ihre Schweſter auf irgend einen anderen Ball gehen wollten. Alſo hatte er Ausſicht auf freie Bahn für ſeine Operationen mit Miß Churchill.

An jenem Abend überraſchte ich Deine Mutter nicht wenig, als ich mich freiwillig bereit erklärte, ſie zu Blairs zu begleiten. Mir ſchien, daß dort das Finale geſpielt werden würde, und ich hielt es für beſſer, in der Nähe zu ſein; denn wenn ich auch keine großen Hoffnungen hegte, Jack jemals zur Vernunft bringen zu können, ſo fühlte ich doch um ſeines Vaters willen mich verpflichtet, mein Möglichſtes zu tun.

Als ich eintrat, unterhielt Jack ſich gerade mit Miß Churchill und war ſo eifrig bei der Arbeit,

daß er weder mich bemerkte, noch Ediths Schweſter, Mrs. Dick, die ihn von der anderen Seite beobachtete, noch Edith ſelbſt, die mit einer ſeiner Roſen im Haar in einer Ecke ſtand und ihn nicht aus den Augen ließ. Die Schweſtern mußten offenbar am Nachmittag im Kriegsrat ihre Pläne für den Abend geändert haben.

Ich wollte Jack beſchleichen, aber Mrs. Dick hatte dieſelbe Abſicht und ſchlug mich um Naſenlänge. Er ſah ſie nicht eher, als bis ſie dicht neben ihm ſtand und ihn mit dem Fächer auf den Arm klopfte.

„Lieber Jack," ſagte ſie mit zuckerſüßem Lächeln, „ich habe es ſoeben gehört; Edith ſagte es mir; aber ich habe ſchon lange ſo etwas geahnt, Sie Schelm!" Und ſie ſchlug ihn noch einmal auf den Arm.

Jack machte ein Geſicht wie die alte Miß Curley, die Präſidentin der Temperenzler in Miſſouri, als ſie einmal einen Löffel voll Eiscrême halb verſchluckt hatte, bevor ſie merkte, daß er mit Likör zubereitet war.

Jack ſtotterte irgend etwas und ſchleppte Miß Churchill eiligſt fort, ohne jedoch einem Herrn

entgehen zu können, der ihm die Hand ſchüttelte und ſagte: „Meinen Glückwunſch, alter Junge, habe ſoeben gehört.“

Jacks einziger Wunſch ſchien zu ſein, ſich aus dem Staube zu machen, und er führte ſeine Dame nach dem anderen Ende des Saales, während ich ihm folgte. Wir hatten faſt unſer Ziel erreicht, als Jack, der krampfhaft bemüht war, ſeine Faſſung zu behalten und unbefangen auszuſehen, plötzlich zuſammenzuckte, denn da, nicht fünf Schritt von ihm, ſtand Miß Moore mit ſeinen Lilien in der Hand, über irgend etwas errötend und lächelnd, was der junge Blakeley ſoeben zu ihr ſagte.

Vermutlich erriet Jack, was es war, und nun bemerkte Blakeley ihn und kam eilig auf ihn zu: „Aufrichtigen Glückwunſch, alter Junge,“ ſagte er, „Miß Moore iſt ein entzückendes Mädchen!“

Und nun zog Miß Churchill ihren Arm aus dem ſeinen, wandte ſich um und ſah ihn an. Ihre Lippen lächelten, aber ihre Augen hatten einen Ausdruck, vor dem Jack die ſeinen zu Boden ſchlug.

„O, Sie glücklicher Jack!“ lachte ſie, „Sie doppelt glücklicher Jack!“

Jack knickte zuſammen. „Ein unglückliches Miß-

verständnis —" stotterte er, „es ist entsetzlich heiß hier — ich — ich will Ihnen ein Glas Wasser holen —" und fort war er. Er wich Miß Moore aus und machte einen Seitensprung, der ihn an Miß Curzon vorbei sicher zur Tür brachte. Ohne sich umzusehen, rannte er hinaus. Ich folgte ihm.

Am nächsten Tage mußte ich in Geschäften nach New-York reisen. Jack war schon vor mir dort, hatte ein Billett nach Europa gelöst und schlenderte eben am Kai entlang, sehnsüchtig das Signal zur Abfahrt erwartend, als ich kam, ihm Lebewohl zu sagen. Er sah so kläglich aus, daß ich mir ernste Sorgen um ihn gemacht haben würde, hätte ich ihn nicht schon öfter in der gleichen Verfassung gesehen.

„Ist es schon allgemein bekannt, Sir?" fragte er demütig. „Können Sie es nicht irgendwie vertuschen?"

„Vertuschen! Eben so gut kannst du einen D-Zug mit der Hand aufhalten."

„Mr. Graham, mir bricht einfach das Herz. Ich komme sicher nicht lebend nach Liverpool. Ich werde unterwegs verrückt werden und über Bord springen. Ich habe zu feine Nerven, um so etwas aushalten zu können."

„Ach was! Du haſt Gott ſei Dank zu gute Nerven, um es nicht auszuhalten," ſagte ich. „Rapple dich auf, ſei ein Mann und laß es dir eine Lehre ſein. Leb wohl!"

Jack nahm meine Hand wie mechaniſch und ſah mich an ohne mich zu ſehen, denn ſeine gramumflorten Augen hatten, das Deck entlangſchweifend, die niedliche kleine Fanny Fairfax entdeckt. Und als ich fortging, beugte er ſich über ſie, ganz in ſeiner alten Weiſe und ſah in ihre braunen Augen, als ob er darin ein Diner von ſechzehn Gängen erblickte.

„Daß Sie an Bord ſind!" hörte ich ihn ſagen. „Ich bin wahrhaftig der glücklichſte Menſch von der Welt!" — — —

Damals gab ich Jack endgültig auf. Er hat dann endlich eine geſchiedene Frau geheiratet und obwohl ich ein Vorurteil gegen ſolche Damen habe, muß ich zugeben, daß ſie es verſteht, ihn in Ordnung zu halten, beſſer, als ich es gekonnt habe. Sie hat ihn gezähmt, daß er aus der Hand frißt, und ſo gut gezogen, daß er ſich nicht von anderen Frauen anfaſſen läßt.

Ich erbte einen Jack — das konnte ich nicht

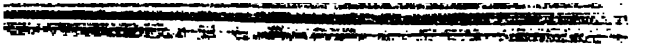
ändern. Aber ich möchte nicht plötzlich einen zweiten in meiner eigenen Familie auftauchen ſehen. Schreibe mir alſo umgehend, wie die Dinge ſtehen.

Dein treuer Vater
John Graham.

Nr. 20

John Graham von der Boſtoner Filiale der Firma Graham & Co. an ſeinen Sohn Pierrepont auf dem Union-Viehhof in Chicago.

Mr. Pierrepont hat dem Alten erklärt, wie die Dinge ſtehen, und bekommt ſeinen Segen unter Vorbehalt.



Boſton, den 11. November 189—

Lieber Pierrepont!

Da die Sachen ſo ſtehen, iſt alles in Ordnung, und Du kannſt nicht ſchnell genug heiraten, wenn Du Deinem Vater eine Freude machen willſt. Ich bin für kurze Verlobungen und lange Ehen. Es hat keinen Sinn, ſich noch lange auf der Sünderbank herumzudrücken, nachdem man wirklich fromm geworden iſt. Die Kehrſeite muß man ſich vor der Verlobung überlegen.

Es gibt Männer, die um ein Mädchen anhalten, ehe ſie wiſſen, ob ſie nicht eine Perücke trägt, und die dann mit großem Geſchrei behaupten, ſie ſeien angeſchmiert worden, wenn ſie hinterher entdecken, daß ſie auch ein zu kurzes Bein und ein Glasauge hat. Für ſolche Leute habe ich keinerlei Sympathie. Sie gehen von der Vorausſetzung aus, daß Eheleute nur eine einzige Mahlzeit am Tage zuſammen haben und zwar gebackene Auſtern und Eiscrême nach dem Theater. Natürlich kann ſich eine Frau unter ſolchen Verhältniſſen in Erſcheinung und Weſen ſtets von der beſten Seite

zeigen. Wirklich wichtig aber iſt, wie ſie ſich bei Eiern und Schinken um ſieben Uhr früh benimmt und ob ſie ihr gutes Ausſehen auch mit an den Frühſtückstiſch bringt. Solche Männer verſetzen ihre Braut in den Glauben, daß ſie nun zeitlebens zwiſchen acht und elf Uhr abends die hundertvierzig Pfund Lebendgewicht auf ihrem Schoße halten würden als ob es eine Feder wäre. Wichtig iſt aber, zu wiſſen, ob ſie nicht ſpäter, wenn ſie einmal ein zehn Pfund ſchweres Baby fünf Minuten lang tragen ſollen, nicht dabei ſtöhnen, als ob es zehn Zentner wöge.

Ein Mädchen verſteht gewöhnlich das leiſeſte Flüſtern, das ihr ſagen ſoll, ſie ſei die prächtigſte Ware aus dem ganzen Lager; für den Mann iſt es aber weſentlich, zu ergründen, ob ihr Gehör ſcharf genug iſt, ihn zu verſtehen, wenn er ihr laut und deutlich ſagt, ſie gäbe zu viel Geld aus und müſſe ſparſamer werden. Wenn Du eine Frau ſtreichelſt und hätſchelſt, ſo ſchnurrt ſie natürlich. Es iſt aber ratſam, ſie von Zeit zu Zeit etwas feſt anzufaſſen, um zu ſehen, ob ſie nicht kratzt und Feuer ſpuckt, wenn ſie wütend wird.

Ich möchte eben hier ſagen, daß es auf der

Welt nur ein Ding gibt, das ſchlimmer iſt als eine Frau, die keift, wenn ſie in Wut gerät, nämlich eine, die dann ſtill wird. Die erſte läßt ihr Temperament am Geſchirr aus, die zweite kocht langſam neben Deinem Bett wie eine Güterlokomotive auf der Bahn, hält Dich in Aufregung und ſprungbereit vor Furcht, ſie könne jeden Augenblick explodieren; ſie explodiert aber nie, ſondern überwindet es, indem ſie ihre Wut tropfenweiſe ausſpritzt.

Gegen Deinen Bruder kannſt Du grob werden, wenn er eine Märtyrermiene aufſetzt, gegen Deine Frau mußt Du liebenswürdig ſein. Eine heftige Frau treibt den Mann ins Wirtshaus, aber eine ‚duldende' bringt ihn in die Irrenanſtalt. Sie hängt ihm ſeine Fehler an wie einem Hund eine Blechbüchſe an den Schwanz — je mehr Mühe er ſich gibt, ſie loszuwerden, deſto mehr hört er davon.

Ich erwähne dieſe Dinge nur im allgemeinen und in dem Sinne des Predigers, der beim Begräbnis eines Mannes redet, der nicht Profeſſor war, weil es nun mal Sitte iſt, bei ſolchen Gelegenheiten einige angemeſſene Bemerkungen zu machen. Nach dem, was ich von Helene Heath

geſehen habe, ſcheint mir, daß nichts davon ſie trifft. Sie iſt, was ich ein wirklich begehrenswertes Mädchen nenne, hübſch, klug, vernünftig und ohne jede Anlage, ſich oder Dich zum Narren zu machen. Du könnteſt wahrhaftig Tag und Nacht an Dir arbeiten, um gut genug für ſie zu werden, ſelbſt wenn Du ihr eine Million brächteſt anſtatt fünfzig Dollars wöchentlich.

Im Hauſe ſchätze ich die Frauen unendlich hoch, im Bureau dagegen entbehre ich ihre Anweſenheit lieber. Das iſt nun wohl freilich eine veraltete Anſchauung, und ſie werden ſich vermutlich doch dort einniſten. Ich verkehre aber nie geſchäftlich mit einer Frau, ohne daß ich an ein kleines Erlebnis erinnert werde, das ich als junger Ehemann mit Deiner Mutter hatte. Wir hatten uns unſeren Haushalt in ſo einem kleinen Landhauſe eingerichtet, wie Du es in tauſend Romanen entzückend beſchrieben findeſt, um das Du aber einen weiten Bogen machen ſollteſt, wenn es ſich darum handelt, darin zu wohnen. Es war ein Häuschen mit wunderhübſchen Kletterroſen an der Veranda aber ohne Waſſerleitung in der Küche, mit hundert altmodiſchen Blumen im Vorder-

garten und einer Menge Ratten im Keller. Hinter dem Hauſe hatten wir einen halben Morgen Land, drinnen aber ſo wenig Platz, daß ich beim Sitzen die Füße zum Fenſter hinausſtecken mußte. Es war ein reizender Ort für ein Picknick; die Erfahrung lehrt indeſſen, daß der Menſch die meiſten Picknicks vor ſeiner Verheiratung erledigt.

Deine Mutter kochte, und ich plagte mich, damit wir etwas zu kochen hatten und zur Abwechſelung übte ich meine Muskeln, indem ich Eierkuchen in die Höhe warf. Es war ein ziemlich beſcheidenes Leben, aber wir waren doch ſehr zufrieden damit und hatten uns feſt vorgenommen, unſeren Spaß dabei zu haben. Bei den meiſten Menſchen iſt Glück ein Ding, das immer morgen kommen ſoll. Ich habe es mir dagegen zur Regel gemacht, das Glücklichſein niemals aufzuſchieben. Nimm keine Wechſel auf Glück an; ſie werden niemals bezahlt, wenn ſie fällig ſind, ſondern immer auf einen Monat verlängert.

Ich war in einem Warenhauſe angeſtellt, hatte aber ſchon damals eine kleine Schwäche für den Viehſtand. Und da ich es mir noch nicht leiſten konnte, mich dem ganz zu widmen, kaufte ich

wenigſtens ein hübſches kleines Schweinchen. Wir wollten es den Sommer über auf Kredit durchfüttern und ihm im Herbſt die Penſionsrechnung vorlegen.

Als es zu uns kam, war es nur ein gewöhnliches Schwein und wir ſperrten es in einen kleinen Stall. Es dauerte aber nicht lange, ſo entdeckten wir, daß wir es mit keinem ordinären Wühl- und Grunzſchwein zu tun hatten. Deine Mutter taufte es ‚Toby' und ließ es frei herumlaufen; es hörte auf ſeinen Namen wie ein Hund. Ich habe niemals wieder ein ſo umgängliches Schwein geſehen; es wollte bei uns auf der Veranda ſitzen, verſuchte abends mit ins Haus zu kommen, und wenn ich aus dem Geſchäft kam, rannte es die Straße entlang mir entgegen und quiekte vor Freude.

Gegen November hatte Toby allen Nutzen aus ſeinen Chancen gezogen. Kein Schwein hat jemals ſchneller Korn in Fett verwandelt, und je ſtattlicher Toby wurde, deſto mehr wuchs ſein Anſehen bei uns. Ich ſelbſt hegte eine gewiſſe verſtohlene Zärtlichkeit für ihn, aber ich war auch ein großer Freund von Schweinefleiſch, und wir brauchten

Public Library,
Branch,
224 EAST 125TH STREET,
CIRCULATING DEPARTMENT.

„Miß Curzon, mit einer feiner Rosen im Haar, ſtand in einer Ecke und beobachtete ihn.“

Toby in der Küche. Deshalb ſchickte ich ihn zum Schlächter.

Als ich am nächſten Tage zum Eſſen nach Hauſe kam, ſah Deine Mutter mächtig ernſt aus, während ſie den Schweinebraten auf den Tiſch ſtellte; ich war aber etwas zerſtreut und achtete daher nicht darauf. Als ich den Braten zerlegt hatte, fragte ich arglos: „Willſt du ein Stück von Toby haben, Schatz?“

Einen Augenblick ſah ſie mich ſtarr an, dann brach ſie in Tränen aus und lief aus dem Zimmer. Ich ging ihr nach und fragte, was denn los wäre; da hörte ſie auf zu weinen, wurde plötzlich wütend und erklärte, ich ſei ein herzloſer, grauſamer Kannibale. Das ſchien ſie ſo zu erleichtern, daß ſie ihren Zorn überwand und wieder anfing zu weinen. Sie bat mich, Toby aus der Pökellake zu nehmen und im Garten zu begraben. Ich predigte ihr Vernunft, und endlich ſah ſie ein, daß eine Leichenfeier für Toby beim Preiſe von acht Cents für das Pfund Schweinefleiſch eine ziemlich koſtſpielige Sache wäre. Sie hatte es aber doch fertig gebracht, mir meinen Appetit zu vertreiben, ſo daß ich den Schweinebraten weder

CENTRAL RESERVE

warm zum Mittagessen noch kalt zum Abendessen mehr haben mochte. Daher trug ich am selben Abend Tobys Überreste zum nächsten Gastwirt, von dem ich wußte, daß er Tobys Schinken ansehen konnte, ohne in Tränen auszubrechen, und erzielte einen hübschen Preis dafür.

Toby ist ein Beispiel dafür, weshalb ich glaube, daß Frauen nicht fürs Geschäft taugen, wenigstens nicht für die Pökelbranche. Ich habe mit vielen zu tun gehabt und immer die Erfahrung gemacht, daß, wenn sie sich schwach fühlen, sie ihr Geschlecht mit in die Wagschale werfen und den Sieg davontragen, und daß, wenn sie sich stark fühlen, sie ihr Geschlecht in Abrechnung bringen und härter mit Dir verfahren als ein Mann. Sie müssen einfach immer gewinnen, und ein Spiel, bei dem ich absolut keine Chancen habe, macht mir keinen Spaß. Ich liebe es nicht, einen Angestellten, der eine Dummheit gemacht hat, um Verzeihung zu bitten, weil ich gewagt habe, ihn darauf aufmerksam zu machen, und ihn dann erröten, zittern und sich die Augen mit einem geblümten Batisttaschentuch trocknen zu sehen.

Etwas Abwechslung ist eine sehr angenehme

Sache, und ich liebe, wie gesagt, die Frauen viel zu sehr im Hause, als daß ich auf ihre Gegenwart im Bureau großen Wert legen sollte. Anstatt Frauen zu engagieren, engagiere ich lieber ihre Männer, dann arbeiten gewöhnlich beide für mich. Eine Frau im Hause ist das beste Mittel, um einen Mann im Bureau anzuspornen.

Ein verheirateter Mann ist mehr Gehalt wert als ein unverheirateter, denn seine Frau erhöht seinen Wert. Er ist geneigt, etwas früher zu Bett zu gehen, etwas früher aufzustehen und anhaltender und angestrengter zu arbeiten als einer, der jeden Abend ein anderes Mädchen ausführen muß und daher niemals zu Hause bleiben kann. Deshalb erhöhe ich Dein Gehalt am Tage Deiner Hochzeit mit Helene auf fünfundsiebzig Dollars und höre jetzt auf, diese Briefe zu schreiben — ich überlasse es ihr, Dich in Ordnung zu halten und ich wette, sie wird es besser verstehen als ich.

Dein treuer Vater
John Graham.

CENTRAL RESERVE

Buchdruckerei Roitzsch vorm. Otto Noack & Co.